

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ІНСТИТУТ МАТЕМАТИКИ, ЕКОНОМІКИ ТА МЕХАНІКИ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

25-26 вересня 2015 року

Частина II

Одеса
2015

УДК 330.34(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)я43
С 69

Організаційний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Інституту математики, економіки, механіки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:

Якубовський Сергій Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова

Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 25-26 вересня 2015 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2015. – У 2-х частинах. – Ч. 2. – 124 с.

ISBN 978-617-7326-09-9

Викладено тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики», яка відбулася у м. Одеса 25-26 вересня 2015 року.

УДК 330.34(477)(063)
ББК 65.9(4Укр)я43

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сороківська О. А.

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ
У ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ 6

Теплюк М. А.

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 8

Цуканов О. Ю.

НАПЯМИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 11

Чайковський Є. О.

ПРОЦЕС РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 13

Шемігон О. І.

УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА 16

Штока Е. Т.

ВЫБОР СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ПРЕДПРИЯТИЯХ 19

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Голод А. П.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ФАКТОРІВ БЕЗПЕКИ ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ 23

Іванова О. Ю.

ЕКЗОГЕННІ ТА ЕНДОГЕННІ ФАКТОРИ САМОРОЗВИТКУ РЕГІОНІВ 26

Корогод І. В.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ
СФЕРИ МАЛОГО БІЗНЕСУ РЕГІОНУ 28

Паршина М. Ю.

ФОРМУВАННЯ РІШЕНЬ З ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ З ВИКОРИСТАННЯМ FUZZY LOGIC 32

Сотниченко Л. Л.

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА
В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРОЮ 36

Хохуляк О. О.

АНАЛІЗ СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ
ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ 38

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Жицька Л. І., Гончаренко Т. П., Бондаренко Ю. Г.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПОВОДЖЕННЯ
З ПЕСТИЦИДАМИ ТА АГРОХІМКАТАМИ У ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ 42

Kozak A. I. ENVIRONMENTAL ISSUES RESTRICTING GLOBAL SHALE OIL AND GAS EXTRACTION AND PRODUCTION	45
Могильна Л. М. СУЧАСНІ ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ	47
СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Вербовская Л. С. КОМПЕТЕНЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ	51
Гриліцька А. В. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО СУТНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «РИНОК ПРАЦІ»	54
Краєвська Г. О. УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО РОЗСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	56
Підлипна Р. П. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВИДАТКІВ СОЦІАЛЬНОГО СПРЯМУВАННЯ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ОЕСР	59
СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Бондаренко А. І. БАНКІВСЬКІ ЦІНОУТВОРЮЮЧІ РИЗИКИ	62
Войтов С. В. КРЕДИТНИЙ РИЗИК БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	67
Пенкаль Н. А. ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНИЙ РИЗИК»	70
Пйонтко Н. Б. РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗМІЦНЕННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	74
Полинюк Н. І. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ	77
Рибачук Ю. О. ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ КУРСУ ВАЛЮТ У МОДЕЛІ ПЕРЕТИНУ КРИВИХ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	81
Хмарський В. Ю. ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В АСПЕКТІ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ	85
Шелудько С. А. ЗМІСТ І НЕДОЛІКИ ОСНОВНИХ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВАЛЮТНИХ ІНТЕРВЕНЦІЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ	88

Щеглюк М. С. РОЗВИТОК СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	91
--	----

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Грицишен Д. О. ЗАГАЛЬНОСИСТЕМНІ ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	97
---	----

Лук'янець А. В. ГЕНЕЗА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ	100
--	-----

Черненко К. В. ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА	103
---	-----

Шевчук К. В. АКТУАЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	106
---	-----

СЕКЦІЯ 10. СТАТИСТИКА

Маслій В. В. СТАТИСТИЧНЕ СПОСТЕРЕЖЕННЯ В СФЕРІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	110
--	-----

СЕКЦІЯ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бандоріна Л. М., Делієв С. К. ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧІТКО-МНОЖИННИХ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	114
---	-----

Kozak A. I. THE IMPACT OF THE SHALE GAS REVOLUTION ON THE STRUCTURE OF ENERGY RESOURCES CONSUMPTION IN THE USA	117
---	-----

Лучаківський А. О. ЗАСТОСУВАННЯ ЗАСОБІВ ІНТЕГРАЛЬНОГО ЧИСЛЕННЯ ПРИ ОЦІНЦІ СТІЙКОСТІ БАНКІВ	120
---	-----

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сороківська О. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ У ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Персонал малого підприємства у процесі господарської діяльності не може уникнути проблеми виникнення конфлікту. Зазвичай конфлікт у соціально-економічній сфері сприймається як негативне явище: збій у роботі, перешкода для реалізації стратегічних цілей. Таке сприйняття цілком обґрунтоване, тому що будь-який конфлікт несе в собі заряд руйнівної сили: порушується нормальний процес функціонування малого підприємства, руйнуються стосунки між людьми, нерідко завдання розв'язання конфлікту супроводжується звільненням працівників [1, с. 114]. Для керівника малого підприємства в його управлінській діяльності важливим є вміння спрогнозувати можливе виникнення й розвиток конфлікту. Це необхідно, тому що на малому підприємстві поряд із деструктивними конфліктами, що створюють перешкоди діяльності, можливі і конструктивні конфлікти, своєчасне розв'язання яких збільшує ефективність і злагодженість роботи, допомагає успішно досягти поставлених цілей.

Нині в багатьох розвинутих європейських країнах спостерігається тенденція до децентралізованого типу управління, децентралізації трудових відносин (трудові колективні переговори зводяться до рівня малих підприємств, поширюється зростання індивідуальних трудових відносин, тобто заміна колективних угод на індивідуальні) [2, с. 94]. Результати дослідження зарубіжного досвіду дозволяють стверджувати, що подолати конфлікти на підприємстві можна двома методами: інституціоналізованим (позитивним) та неінституціоналізованим (силовим). До першого методу відносять залучення посередників (Національної служби посередництва і примирення, територіальної інспекції праці, соціальне партнерство), до другого – страйки, суд тощо.

У нашому суспільстві посередника часто оцінюють негативно. Проте його роль суб'єкта, який формує, налагоджує і забезпечує канали організаційних, фінансових, інформаційних та інших зв'язків, надзвичайно велика. Завдяки такому виду діяльності відновлюється цілісність інтересів у колективі й задовольняються інтереси кожного з учасників конфліктного процесу.

Національна служба посередництва і примирення займається безпосередньо забезпеченням нормативно-правових процедур (актів, положень, інструкцій,

методичних рекомендацій) з питань здійснення примирних дій. У Законі України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» (стаття 15, розділ II) зафіксовано, що Національна служба посередництва і примирення здійснює свою діяльність із метою поліпшення трудових відносин та запобігання виникненню колективних трудових спорів (конфліктів), проводить прогнозування і сприяє своєчасному їх вирішенню, є посередником при вирішенні спорів [3].

Результати комплексного дослідження діяльності малих підприємств Тернопільської області [4, с. 218] засвідчили, що домінуючими факторами виникнення конфліктів на малих підприємствах є:

- заборгованість із виплати заробітної плати;
- масові порушення законодавства в частині оплати та охорони праці (недотримання термінів і обсягів виплати поточної зарплати; неправильне нарахування і невивплата індексації грошових доходів та компенсації втрати частини зарплати через порушення термінів її виплати; порушення законодавчо встановленого мінімального рівня зарплати; невідповідність тарифних ставок, посадових окладів рівневі, встановленому законодавчими, нормативно-правовими актами, галузевими угодами; невивплата доплат, надбавок за шкідливі й особливо шкідливі умови праці);
- порушення соціально-економічних гарантій і прав найманих працівників, найперше з питань оплати;
- низький рівень заробітної плати в окремих галузях економіки;
- порушення соціально-трудова прав у зв'язку зі встановленням нових або зміною наявних соціально-економічних умов праці та виробничого побуту, зокрема, в ході реструктуризації, приватизації тощо.

Поширення у світі комп'ютеризації та автоматизованої системи виробництва призводить до зменшення важливості простої (людської) праці та збільшує потребу до складної (машинної). Такий фактор спричиняє зменшення продуктивності праці працівника, і тому необхідно шукати нові методи для його заохочення. Як показала зарубіжна практика (досвід Японії, Західної Європи), працівника заохочують залученням до участі в управлінні виробництвом, де соціальне партнерство є складовим елементом суспільного життя. Соціально-економічне партнерство – це, насамперед, стосунки між найманими працівниками і власниками малих підприємств у системі ринкових відносин, які здійснюються на основі колективного договору. Первинними носіями інтересів працівників та роботодавців виступають профспілкові комітети, ради, об'єднання роботодавців, органи виконавчої влади та місцевого самоврядування, які реалізують делеговані їм повноваження і виступають сторонами колективного договору, конфліктної ситуації чи колективного трудового спору. Основними формами соціально-економічного співробітництва доцільно вважати: проведення консультацій, різного роду переговорів, укладання колективних договорів та угод, спільне залагодження колективних конфліктних ситуацій; залученням сторін соціально-економічного партнерства; детальний розгляд та оперативне вирішення претензій і розбіжностей; контроль за

виконанням роботи; переговори на національному, регіональному та місцевому рівнях; на виробничому рівні – це залучення працівників до управління виробництвом, участь у розподілі прибутку, доходів від власності, управлінні коштами обов’язкового соціального страхування тощо. Як показує практика, усі негаразди у соціальному середовищі малого підприємства ліквідовуються скоріше і простіше, якщо сторони виступають партнерами, а не групами, спрямованими на конфлікт. Науковці виділяють внутрішнє соціальне партнерство (на підприємстві) й зовнішнє (за межами підприємства).

Таким чином, застосовуючи механізм соціально-економічного партнерства у врегулюванні конфліктів на підприємствах малого бізнесу, можна досягти наступних результатів:

- продуктивність праці збільшиться, що сприятиме зростанню заробітної плати;
- підвищиться рівень доходів населення та поліпшиться якість життя;
- збільшиться обсяг національного валового продукту;
- будуть досягнуті позитивні результати у роботі при посиленні мотиваційної програми для працівників у сфері малого бізнесу;
- зменшиться кількість непорозумінь та причин виникнення конфліктів;
- матиме місце позитивна тенденція до вдосконалення НТП, техніки і технології, виробничого процесу й управління діяльністю малих підприємств.

Література:

1. Даниленко О. Роль якісних методів у дослідженні соціальних конфліктів / О. Даниленко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2014. – № 1. – С. 110-123.
2. Сівчук І. П. Зарубіжний досвід вирішення конфліктних ситуацій / І. П. Сівчук // Вісник Хмельницького національного університету: Науковий журнал. – 2014. – Т. 1. – С. 92-96.
3. Закон України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» [Електронний ресурс] – режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2014 рік // Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Тернопільській області. – Тернопіль, 2015. – 345 с.

Теплюк М. А.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні більшість підприємств функціонують в умовах підвищення динамічності зовнішнього середовища, що зумовлено посиленням конкуренції,

зростання запитів споживачів та швидке прискорення наукового-технічного прогресу тощо. Складне економіко-політичне становище спричиняє низку проблем для підприємств, які неможливо ні вирішити, ні подолати, тому особливо актуальною стає проблема раціонального використання ресурсів у процесі досягнення стратегічної мети, що пов'язано з їх обмеження та суттєвим здороженням. Але постає цікаве питання, чому за однакових обставин, одні підприємства досягають успіху, а інші лише погіршують свої ринкові позиції або взагалі стають банкрутами.

Аналізуючи історії успіхів зарубіжних і вітчизняних компаній, можна відзначити, що вони досягли успіху не лише за допомогою фінансового підґрунтя, а за рахунок оптимізації складу і обсягів ресурсів, що формують основні фактори виробництва. Адже, як відомо сукупність ресурсів дозволяють підприємству створювати певну ресурсну базу для формування його ресурсного забезпечення.

Велика кількість вітчизняних підприємств більшості галузей економіки знаходяться у скрутному становищі, що свідчить про неефективний, незбалансований розвиток підприємств і вимагає пошуку можливих шляхів подолання кризового стану і створення умов для досягнення збалансованого розвитку всіх суб'єктів господарювання. Особливої актуальності в цій ситуації набуває питання моделювання ефективної системи управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства. Управління підприємством повинно означати створення єдиної, раціональної, чітко та безперебійно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами.

Ресурсне забезпечення господарської діяльності підприємства полягає в розумінні його як заходів системного характеру щодо задоволення потреби підприємства в необхідних ресурсах шляхом забезпечення відповідних умов його функціонування з метою досягнення запланованого ефекту. Тобто, являє собою багатокомпонентну управлінську підсистему, що пов'язує різнопланові елементи діяльності суб'єктів господарювання (рис. 1.1).

Будь-яка діяльність повинна здійснюватися з використанням специфічних для її особливостей ресурсів, доступ до яких є метою реалізації ресурсного забезпечення діяльності підприємства, економічну сутність якого нами визначено, як систему управлінських заходів щодо задоволення потреб діяльності підприємства в необхідних ресурсах шляхом забезпечення відповідних умов його функціонування для досягнення визначеного економічного ефекту. Для якісного управління механізм формування та використання ресурсів повинен базуватися на принципах системності та комплексності. Системний підхід до ресурсного забезпечення та управління ним, має дозволити проаналізувати бар'єри підвищення ефективності використання ресурсів і та ресурсозбереження, організувати об'єктивний облік і контроль за станом використання ресурсів, а також дасть змогу визначити резерви та заходи з покращення раціонального використання ресурсів.



Рис. 1.1. Утворення системного підходу до ресурсного забезпечення діяльності підприємства
(Розроблено автором)

Необхідним для активізації та об'єднання вже наявних численних можливостей і засобів для практичного розв'язання пріоритетних проблем раціонального використання ресурсів і підвищення загальної ефективності функціонування господарюючого суб'єкта є розробка та реалізація практичних заходів зі створення та підтримки системи управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства. Дана система може розглядатись, як комплекс взаємозалежних та взаємодіючих елементів організації, необхідних для формування кожного елементу тривимірної моделі конкурентних переваг за допомогою підвищення ефективності використання ресурсів та мінімізації ресурсної складової в собівартості продукції. Тобто, системний підхід при управлінні економічними ресурсами дозволяє глибше вивчити об'єкт управління, виявити причинно-наслідкові зв'язки між складовими ресурсного потенціалу підприємства, а також пропонує комплексний погляд на процеси управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства, що є основою формування системи менеджменту в цій сфері.

Отже, у конкурентній боротьбі здобувають перемогу ті підприємства, які зможуть найкраще адаптувати стратегії власної діяльності на інноваційний розвиток виробництва, де основними критеріями системи управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства є раціоналізація використання ресурсів, мінімізація витрат виробництва, максимізація цінності для стейкхолдерів підприємства за рахунок формування екологічних, соціальних та економічних ефектів, а також мінімізація ризику завдяки зменшенню ресурсної залежності.

Література:

1. Андрющенко К. А. Формування організаційних факторів конкурентних переваг підприємства в ринковому середовищі / К. А. Андрющенко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 3. – С. 93-95.
2. Борзенкова К. С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования: автореф. дис... канд. экон. наук / К. С. Борзенкова. – Белгород, 2003. – 24 с.
3. Грещак М. Г., Колот В. М., Мендрул О. Г. [та ін.]; Підручник / за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко. – [вид. 4-те, перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2009. – 816, [8] с. ISBN 978-966-483-211-0.
4. Кудіна О. М. Ресурсний підхід в управлінні підприємством // Вісник Харківського національного університету. Серія економічна Ч. 2: Зб. наук. праць – Харків.: ХНУ, 2002. – № 551. – С. 99-103.
5. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: [У двох томах] / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій]. – [Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного]. – Львів:Світ, 2005. – 616 с.

Цуканов О. Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту
Одеського національного політехнічного університету
м. Одеса, Україна*

НАПРЯМИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах важливим чинником успішного функціонування та сталого економічного розвитку підприємств України є забезпечення їх економічної безпеки. В економічній літературі багато різноманітних визначень сутності економічної безпеки. Так, Петряєва З. Ф., Петряєв О. О. вважають, що економічна безпека підприємства – це стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх погроз, дестабілізаційних чинників, за якого забезпечується стійка реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності [1, с. 260]. Не думку Шуміло О. С., економічна безпека підприємства – це стан економічного розвитку підприємства, який характеризується максимальним досягненням основних цілей функціонування

підприємства в поточному і майбутньому періодах, та його здатність адаптуватися до мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища [2, с. 342]. Фоміченко І. П., Баркова С. О. зазначають, що комплексна система економічної безпеки підприємства – це комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання, спрямованих на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних утрат та забезпечення економічного зростання в майбутньому [3, с. 63].

Стратегія побудови системи економічної безпеки підприємства – це планування та реалізація комплексу заходів, які дозволяють забезпечити економічну безпеку підприємства. Іванченко Н.О., Ладико Л.М., Ладико І.Ю. звертають увагу на необхідності створення системи забезпечення економічної безпеки підприємства – організованої сукупності взаємопов'язаних елементів, що забезпечує економічну безпеку підприємства та досягнення цілей його розвитку [4, с. 63-64; 5]. Забезпечення економічної безпеки підприємства – це безперервний процес досягнення цілей розвитку підприємства при безпосередній реалізації цілей економічної безпеки підприємства, серед яких – узгодження інтересів підприємства, протистояння загрозам і раціональне використання ресурсів підприємства. Можна погодитись з думкою, що до основних елементів системи забезпечення економічної безпеки повинні відноситись суб'єкти, об'єкти, мета системи забезпечення економічної безпеки підприємства (узгодження інтересів підприємства, досягнення результативності його функціонування і здатності до розвитку), функціональні складові (фінансова, інтелектуальна, кадрова, інформаційна, техніко-технологічна, політико-правова, екологічна, силова) і механізм забезпечення економічної безпеки (сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів, інструментів і заходів, забезпечують досягнення цілей) [4, с. 63-64]. Об'єктами системи забезпечення економічної безпеки є безпека економічного стану підприємства, його персоналу, ресурсів, фінансових коштів, а також розвиток суб'єкта господарювання в поточному та перспективному періоді. Конкретними об'єктами системи забезпечення економічної безпеки виступають інтереси підприємства, виникаючі і потенційні погрози, ресурси: фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові [4, с. 64].

Іванченко Н.О. концентрує увагу на побудові механізму функціонування системи забезпечення економічної безпеки – сукупності законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і способів, за допомогою яких забезпечується економічна безпека підприємства та здійснюється її моніторинг. Найважливішими умовами, що враховуються в структурі цього механізму, є мінімізація витрат підприємства, адаптація до нововведень і розширення сфери використання послуг інфраструктури ринку, оскільки саме ці умови здатні зробити найбільш істотний вплив на формування прибутку підприємства, забезпечивши тим самим його економічну безпеку [5].

Фоміченко І.П., Баркова С. О. зазначають, що розробка стратегії економічної безпеки повинне містити: характеристику зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства; визначення і моніторинг чинників, що зміцнюють або руйнують стійкість його соціально-економічного положення на короткострокову і середньострокову перспективу; розроблення економічної політики, що охоплює механізми обліку, які впливають на стан економічної безпеки чинників; напрями діяльності підприємства щодо реалізації стратегії [3, с. 63]. Організаційними заходами забезпечення реалізації стратегії безпеки є: 1) створення координаційного центру на чолі з керівником організації, оперативним органом якого є служба безпеки; 2) розроблення і затвердження нормативно-методичного забезпечення стратегії; 3) ресурсне забезпечення і цільове використання ресурсів [3, с. 63].

Література:

1. Петряєва З. Ф., Петряєв О. О. Економічна безпека підприємства як важлива складова сучасного бізнесу // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 3. – С. 259-262.
2. Шуміло О. С. Особливості наукових підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства» // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 339-344.
3. Фоміченко І. П., Баркова С. О. Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 3(23). – С. 57-66.
4. Ладыко Л. Н., Ладыко И. Ю. Система обеспечения экономической безопасности предприятия: сущность и составляющие // Менеджмент: развитие, теория та практика: Матеріали I Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конференції, м. Луганськ. – Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2012. – С. 63-66.
5. Іванченко Н. О. Концептуальна модель механізму функціонування системи забезпечення економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/4713>

Чайковський Є. О.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»
м. Київ, Україна*

ПРОЦЕС РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В економічній літературі досить велика кількість праць присвячена процесу розробки стратегій (М. Портер, І. Ансофф, К. Ендрюс, Р. Л. Дафт, Р. Кох, К. Омаєй, К. Прахалад, Вергал К. Ю., Гриньов А. В., Генік О., Драган О. І., Бальтюкевич В. В., Краснокутська Н. В., Касьянова Н. В., Лавричінко О. В., Матвеева Т. В., Очеретько О. О., Подреза С. М., Кам'янецька О. В., Порецькова К. В., Рошка М. С., Фатхутдінов Р. А., Шульгіна Л. М., Юхименко В. В. та

інші): корпоративних, бізнес-стратегій, функціональних (зокрема, інноваційної, як різновиду функціональної стратегії). Незважаючи на те, що відомими зарубіжними та вітчизняними вченими неодноразово наголошувалась важливість не тільки процесу формування стратегії, а й її реалізації, останній і до сьогодні залишається не до кінця дослідженим.

Звертаючись до висловлювання Р. Гранта, «навіть ретельно сплановані стратегії марні без ефективної реалізації» [1, с. 23]. В своїй роботі «Сучасний стратегічний аналіз» вчений в якості загальних факторів успішної стратегії виокремлює: прості, довгострокові та узгоджені цілі, глибоке розуміння конкурентного середовища, об'єктивну оцінку й ефективну реалізацію [1, с. 23].

Згідно твердження іншого американського вченого Генрі Минцберга «...невдала реалізація може звести нанівець навіть найвдаліше і обґрунтоване рішення» [2].

Річард Л. Дафт процес впровадження стратегії називає втіленням стратегічного плану в життя. За його словами «щоб перетворити сформульовану на папері стратегію в реальність, необхідні обладнання, ресурси, можливо, змінені організаційна структура і система оплати, нарешті, переконання працівників в доцільності зроблених дій» [3, с. 248].

Томпсон А.А. та Стрікланд III А.Дж. реалізацію стратегії називають «пріоритетним завданням менеджменту» [4, с. 347]. За їх думкою: «Вдала стратегія і її вміла реалізація – найвірніші ознаки якісного управління. Геніальна стратегія, яка не підкріплена організаційними засобами для її гідного застосування, нічого не дає, бо зводить нанівець будь-які чудові можливості, не забезпечує належний рівень задоволення клієнтів і високу продуктивність» [4, с. 34].

Взаємозв'язок процесів формування та реалізації інноваційної стратегії може бути представлено наступним чином (рис. 1).

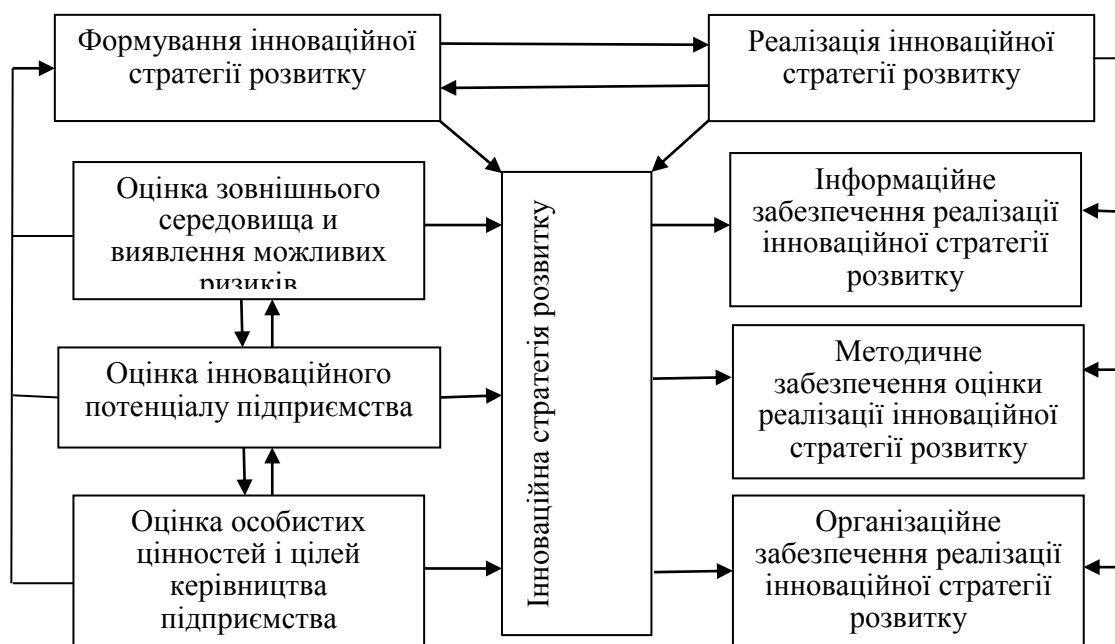


Рис. 1. Схема взаємозв'язку процесів формування та реалізації інноваційної стратегії розвитку

Реалізація інноваційної стратегії розвитку не можлива без інформаційного, методичного та організаційного забезпечення.

Управлінські рішення, пов'язані з питаннями реалізації інноваційної стратегії потребують своєчасної, доречної, повної й достовірної інформації, схем та технічних засобів її обробки, комунікаційних потоків, що забезпечують зв'язок менеджерів, які відповідають за впровадження інноваційних проектів з іншими службами підприємствами та його зовнішнім середовищем. Інакше кажучи, впровадження стратегії розвитку потребує відповідного інформаційне забезпечення, яке можна визначити як сукупність єдиної системи уніфікованих документів і масивів інформації, засобів і способів їх одержання (створення), нагромадження, оброблення та передачі.

Вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених у сфері інформаційного менеджменту (Блюменау Д.І., Ешбі У., Колмогорова А.М., Когана В.З., Коліна К.К., Ніколаса Д., Хартли Р.В., Шеннона К., Варави А.А., Кулицького С.П., Калініної Л.М., Матвієнко О.В., Оліфірова О.В., Петренко С.М., Шляги О.В. й ін.) дозволяють дійти висновку, що формування інформаційного забезпечення будь-якої системи управління, насамперед, залежить від чіткого визначення потреб в інформації як особливому ресурсі для прийняття рішень. Інформаційна потреба в процесі реалізації інноваційної стратегії розвитку – це обсяг інформації, потрібний власникам, менеджерам різних рівнів про ситуації, що виникають на підприємстві в процесів впровадження стратегії. Не залежно від рівня ієрархії менеджерів (нижнього, середнього чи вищого) повнота задоволення його інформаційних потреб визначається чіткістю сформульованих ним запитів. У свою чергу, адекватність вираження запитів залежить від знання та розуміння кінцевих цілей реалізації стратегії й визначення переліку необхідних показників. Визначення інформаційних потреб має велике значення при проектуванні раціональних комунікаційних зв'язків між службами підприємства, встановлення адресатів, строків і форм надання інформації.

Очевидним недоліком реалізації інноваційної стратегії розвитку на вітчизняних підприємствах є недосконалість його інформаційного забезпечення. Оцінка досвіду інформаційного забезпечення служб підприємства, що мають відношення до реалізації стратегії, показує відсутність чітких формулювань того, які підрозділи, з якою періодичністю й у якому вигляді повинні надавати інформацію про результати впровадження.

Не менш важливим забезпеченням процесу впровадження стратегії розвитку, поряд з організаційним та інформаційним, виступає методичне забезпечення, що становить сукупність методичних підходів оцінки ефективності реалізації стратегії та контролю досягнутих результатів. При цьому, під методичними підходами до оцінки ефективності реалізації стратегії розвитку, будемо розуміти систему певних взаємопов'язаних заходів, а саме: визначення і обґрунтування показників оцінки ефективності; розробка (вибір) моделей (методів) розрахунку показників ефективності; визначення припущень, з урахування яких отримані результати можуть бути прийнятні; визначення умов, за якими можливо

використання даних методичних підходів і особливостей їх застосування. Методичні підходи до оцінки ефективності реалізації стратегій розвитку повинні спиратися на принцип кінцевого ефекту, під яким розуміється основні результати діяльності підприємства (обсяг виробництва, обсяг реалізації, прибуток, рентабельність), і принцип узагальнення результату, під яким розуміється коефіцієнт, значення якого певним чином пов'язано з основними показниками діяльності підприємства.

Щодо методичних підходів контролю результатів, то під розуміється порядок і послідовність застосування способів та прийомів контролю з метою підтвердження ступеня ефективності й раціональності реалізації стратегії розвитку.

Одним із основних понять менеджменту, тісно пов'язаних із роботою управлінського персоналу підприємства, є його організаційна структура. Вона може бути визначена, як форма розподілу й кооперації управлінської діяльності, у рамках якої здійснюється процес управління за відповідними функціями, спрямованими на вирішення поставлених завдань та досягнення намічених цілей. Виходячи з цього організаційне забезпечення реалізації інноваційної стратегії розвитку можна визначити як систему оптимального розподілу функціональних обов'язків, прав і відповідальності менеджерів підприємства, які мають відношення до впровадження інноваційних проектів.

Література:

1. Грант Р. М. Современный стратегический анализ/пер. с англ. под. ред. В. Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
2. Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения / Г. Минцберг, Дж. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 567 с.
3. Дафт Р. Л. Менеджмент. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 832 с.
4. Томпсон А. А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.

Шемігон О. І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Білоцерківського національного аграрного університету
м. Біла Церква, Київська область, Україна*

УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Результативність будь-якого процесу визначається ступенем досягнення попередньо поставленої мети. Підприємство, як об'єкт впливу економічних процесів, підпорядковується циклічним законам своєї життєдіяльності, які періодично змінюють одна одну на шляху досягнення останнім своєї місії.

Головна мета (місія) підприємства може бути визначена за умови чіткого уявлення про продукцію чи послугу, яка може знайти збут на конкретному сегменті ринку, про існування суспільної відповідальності фірми, що поряд з ідеєю самовизнання та формування неповторного іміджу є основою філософії існування підприємства в сучасних умовах [1, с. 102]. Досягнення економічних цілей, тобто отримання прибутку, які забезпечують довгострокову прибутковість, життєздатність та розвиток підприємства, дає можливість реалізації підприємством й інших зазначених цілей [2]. Доцільно зауважити, що продовження життєвого циклу підприємств однієї сфери створює сприятливі умови для динамічних процесів функціонування галузі до якої вони мають належність. Враховуючи аграрну передумову економіки України та характер кризових явищ в економічній сфері, виникнення яких стає все частішим, питання управління життєвим циклом сільськогосподарського підприємства набуває все більшої актуальності.

Питання життєвого циклу підприємства покладено в основу цілої низки наукових праць зарубіжного та вітчизняного походження. Так, над з'ясуванням сутності зазначеного економічного явища працювали Д. Ліппіт, І. Адізес, Д. Міллер, Д. Кац, С. Корягіна, Г. Широкова, Г. Козаченко та інші. Авторські підходи щодо розуміння поняття «життєвий цикл підприємства» породжують велику кількість варіацій трактувань.

За загальноприйнятим підходом життєвий цикл підприємства прийнято представляти у вигляді динаміки результату у часі.

В той, же час в ході аналізу представлених в економічній науці авторських позицій з цього приводу, можна виокремити основні «корені», що формують зміст досліджуваного поняття: 1) послідовність змін стадій, які формують життєвий цикл підприємства; 2) залежність послідовності зміни життєвого циклу підприємства від часового фактору.

Життєвий цикл сільськогосподарського підприємства доцільно визначати з урахуванням динаміки обсягів виробництва основних видів продукції (у порівняльних цінах) [3, с. 4].

Організація розвитку аграрних підприємств, в силу властивості їй динамічності, є процесом, який постійно вдосконалюється і розвивається. При цьому впродовж свого існування вона, як і саме підприємство, проходить крізь так звані стадії життєвого циклу, впродовж яких формуються цілі, розробляється основна стратегія, налагоджуються механізми і методи досягнення бажаних результатів господарської діяльності тощо. Слід зазначити, що кожній стадії притаманні певні риси, які при переході в наступну стадію змінюють свою початкову форму (коригуються, вдосконалюються, розвиваються). До таких змінних характеристик відносять: вік, розмір, структуру підприємства; темп розвитку галузі, в якій господарює підприємство; основні цілі і завдання підприємства; розміри виробництва, розміри продаж та їх співвідношення; виникнення основних проблем, їх частота та методи вирішення та ін. На основі аналізу відповідних показників, а також способів поведінки підприємств у конкретних

стадіях їх розвитку, вченими розроблено низку моделей життєвих циклів організації з різноманітною класифікацією їх стадій [4].

Варто відзначити, що серед представників наукового кола немає єдності щодо визначення самих стадій життєвого циклу підприємства. Використовуючи порівняльний аналіз все ж таким можна виокремити стадії, які визнаються кожним із дослідників, які долучаються до вирішення досліджуваного питання. Серед них є такі: народження (або зародження); юність; зрілість; спад.

Одним з найважливіших чинників, що визначають тривалість існування підприємства, є здатність адаптуватися до зовнішнього середовища. Зміни, що відбуваються в навколишньому середовищі породжують потребу появи нових принципів управління, що виявлятимуться в адекватній реакції на можливі зовнішні зміни [5, с. 130].

Відтак, врахування особливостей теоретичних та практичних процесів циклічного характеру функціонування сільськогосподарського підприємства вимагає від менеджерів високої мобільності. Управлінське супроводження розвитку підприємства аграрної сфери має трансформуватися органічно і бути паралельним процесом всім стадіям життєвого циклу суб'єкта господарювання. Еволюційний менеджмент має бути спрямований на прискорення еволюції підприємства задля формування стійкої конкурентоспроможності. В той же час, досягнення основної мети діяльності сільськогосподарського підприємства має супроводжуватися якісними змінами в управлінні останнім, з метою недопущення настання такої стадії життєвого циклу як спад.

Література:

1. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
2. Корягіна С. В. Стратегічне планування життєвого циклу розвитку підприємства / С. В. Корягіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/6_korjagina.doc.htm
3. Світлична А. В. Управління розвитком сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової трансформаційної економіки: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Світлична Алла Василівна; Сумський національний аграрний ун-т. – Суми, 2008. – 18 с.
4. Мегедин Н. Р. Життєвий цикл організації розвитку сільськогосподарських підприємств / Н. Р. Мегедин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/V-Harkivskogo-NAU/V-Harkivskogo-NAU_ekonom/2010_6/pdf/6_51.pdf
5. Горбачова О. М. Формування системи управлінням життєвим циклом організації / О. М. Горбачова [Електронний ресурс] // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/4059>

Штока Е. Т.
*соискатель кафедры учета
и налогообложения в отраслях экономики
Одесского национального экономического университета
г. Одесса, Украина*

ВЫБОР СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ПРЕДПРИЯТИЯХ

Традиционные факторы производства в современной экономике действуют только при условии эффективного использования знаний [1]. Эти знания проявляются в навыках и умениях людей и закрепляются в виде патентов, лицензий, организационных структур, методов взаимодействия предприятий и учреждений.

В настоящее время единого определения системы управления знаниями не существует, что объясняется многогранностью данной категории. Наиболее удачными, на наш взгляд, являются следующие определения: управление знаниями – это систематические процессы, благодаря которым распознаются, создаются, сохраняются, распределяются и применяются необходимые для успеха организации знания (процессный подход); управление знаниями – это создание организационных, технологических и коммуникационных условий, при которых знания и информация будут способствовать решению стратегических и тактических задач организации (системный подход) [2].

Управление знаниями – это создание организационных, технологических и коммуникационных условий, при которых знания и информация будут способствовать решению стратегических и тактических задач организации. В литературе выделены следующие основные подходы к управлению знаниями, которые можно сгруппировать в четыре направления [3]:

1. Информационно-технологический подход – концентрируется на любых технологических решениях, которые дают возможность сохранять и распространять информацию.

2. Организационный подход – определяет, какой должна быть структура организации, чтобы процессы управления знаниями в ней стали максимально эффективными.

3. Экологический подход – рассматривает коммуникации людей, среду их взаимодействия и циркуляцию знания как единую систему.

4. Комбинированный подход.

Таким образом, управление знаниями – это совокупность управленческих воздействий на способы, методы и формы организации социальных отношений в сфере производства, распространения и использования знаний, ориентированная на повышение эффективности этих процессов и осуществляемая в конкретных экономических рамках (предприятия, учреждения, отдельных подразделений, в различных формах кооперации и т. д.). Главными объектами управления знаниями на предприятии выступают, во-первых, знания сотрудников

организации (предприятия), которые используются в инновационном процессе; во-вторых, знания, составляющие содержание интеллектуального капитала организации (предприятия); в-третьих, внутрифирменное движение знаний.

Главными стратегическими целями управления знаниями в организации (предприятии) являются:

1. Повышение способности организации (предприятия) к инновациям. Некоторые предприятия рассматривают нововведения как центральный элемент своей стратегии. Такие предприятия зависят от занимаемой ими лидирующей позиции, необходимой для того, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность и поэтому нуждаются в постоянном появлении новых идей о продуктах и услугах. Они используют управление знаниями для координации совместной деятельности сотрудников, чтобы реализовать генерацию новых идей.

2. Повышение восприимчивости. Многие события требуют незамедлительной и скоординированной реакции. Восприимчивость – это возможность быстро реагировать на тенденции развития рынка и реализовывать открывающиеся при этом новые возможности в интересах организации (предприятия). Практическое использование управления знаниями позволяет сделать этот процесс целенаправленным.

3. Эффективность и компетентность организаций (предприятий). Технологии управления знаниями могут использоваться для увеличения эффективности деятельности организаций (предприятий) путем исключения дублирования и избыточности функций, работ и проектов. Именно это зачастую является основной целью управления знаниями.

4. Эффективность и компетентность сотрудников организаций (предприятий). Обучение – это одна из наиболее важных видов работ по повышению компетентности сотрудников. Необходимо использовать средства для коллективной работы для более гибкого и систематического распространения опыта между сотрудниками внутри организации (предприятия).

Управление знаниями в организациях (предприятиях) позволяет решить две главные задачи: с одной стороны, стратегическую, связанную с разработкой и реализацией стратегии формирования человеческого капитала, отвечающего долгосрочным целям организации (предприятия); с другой стороны, тактическую, связанную с повседневным использованием знаний для реализаций организацией (предприятием) возможностей рынка.

Можно выделить несколько возможных стратегий управления знаниями, которые, как правило, используются комбинированно:

1. Стратегия управления знаниями как бизнес-стратегия, используемая для создания рыночных конкурентных преимуществ. Знания в данном случае рассматриваются как продукт, а управления знаниями – как фактор, оказывающий позитивное влияние на целевые показатели организации (предприятия).

2. Стратегия передачи знаний, которая фокусируется на подходах повторного применения знаний с целью их использования для совершенствования операций,

продуктов или услуг, оказываемых организацией (предприятием). Это позволяет организации или предприятию функционировать более эффективно.

3. Стратегия знаний, ориентированных на потребителя, которая ориентирована на приобретение и передачу знаний о потребителях, изучение потребностей клиентов и возможностей рынка.

4. Стратегия персональной ответственности за активы знаний, которая предполагает, что люди обладают знаниями, их надо мотивировать и возлагать на них ответственность за идентификацию, поддержание и расширение их собственных знаний. В рамках этой стратегии работники – наиболее ценный актив, их персональные и коллективные знания надо использовать

5. Стратегия менеджмента интеллектуальных активов, в которой основное внимание уделяется управлению интеллектуальными активами типа патентов, технологий, успешной организационной и технологической практике, отношениям с клиентами, другим формализуемым активам знаний.

6. Стратегия инновации и создания знаний, в которой делается упор на инновации и создание нового уникального знания и опыта в процессе развития организации (предприятия).

Методы управления знаниями должны быть связаны со стратегией организации, так как они оказывают практическое влияние на процесс принятия решений, и связаны со такими этапами:

1. Оценка интеллектуального капитала, заключающаяся в разработке системы показателей, с помощью которых можно оценить увеличение базы знаний, а также рост доходов от инвестиций в интеллектуальный капитал организации (предприятия).

2. Создание и поддержание знаний, связанное с формированием интеллектуального капитала, в котором важная роль принадлежит взаимоотношениям организации (предприятия) с собственным персоналом, поставщиками, клиентами, конкурентами и другими субъектами рынка.

3. Ликвидация знаний, представляющая собой оценку интеллектуального капитала организации (предприятия) как с позиции альтернативных затрат (то есть затрат на более выгодное размещение интеллектуального капитала в иных сферах деятельности), так и с позиции альтернативных источников стоимости (то есть преимуществ от разнообразия активов организации (предприятия)).

На тактическом уровне процесс управления знаниями должен включать следующие этапы:

1. Сбор информации, базирующийся на методах эффективного поиска информации.

2. Использование информации, способствующее созданию среды, в которой поддерживается творческий подход к делу, восприимчивость к новым идеям.

2. Обучение персонала, включающее организацию и внедрение обучения в управленческий процесс.

3. Распространение полученных работниками знаний и формирование общего фонда знаний в организации (предприятии).

Комплексное использование стратегических и тактических подходов в управлении знаниями позволит организациям и предприятиям эффективно адаптироваться к условиям динамично изменяющейся внешней среды и значительно интенсифицировать процесс создания стоимости продукции, товаров, услуг.

Литература:

1. Эндерсхейм Элизабет Хаас. Лучшие идеи Питера Друкера / Э. Эндерсхейм; Пер. с англ. под ред. А. А. Чернова. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
2. Харрингтон Дж., Воул Ф. Совершенство управления знаниями / Дж. Харрингтон, Ф. Воул. – М.: Стандарты и качество, 2008. – 272 с.
3. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Голод А. П.

*кандидат географічних наук, докторант
Черкаського державного технологічного університету
м. Черкаси, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ФАКТОРІВ БЕЗПЕКИ ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ

У сучасних умовах поряд із інтенсивним розвитком і територіальною експансією туристичної діяльності, щораз актуальнішими стають проблеми безпеки туризму. Особливо чітко суперечності розвитку сучасного туризму виявляються на регіональному рівні, насамперед, у великих туристичних центрах та прикордонних територіях. Стає очевидним, що інтенсивний розвиток туристичного бізнесу без урахування регіональних особливостей соціально-економічного розвитку, може спричинити також і деструктивні наслідки для економіки та соціальної сфери регіону. У зв'язку із цим усе більш актуальними стають дослідження факторів та передумов гарантування безпеки туризму на регіональному рівні.

Незважаючи на те, що питанням факторів різних складових безпеки держави та її регіонів присвячені праці багатьох українських та зарубіжних науковців, проблематика безпеки туризму у цьому контексті висвітлена недостатньо. Окремі автори [4; 5 та ін.] наголошують на важливості дослідження чинників безпеки туризму на різних територіальних рівнях, пропонують нові підходи до їх класифікації та аналізу. Водночас, бракує узагальненого комплексного підходу до трактування та структуризації факторів безпеки туризму на регіональному рівні.

Безпека туризму в сучасних умовах має системоформуючий характер у туристичній діяльності, адже може розглядатися як головна споживча властивість, якою об'єктивно і реально повинна володіти туристична послуга, у той час як інші споживчі її властивості можуть реалізовуватися повною мірою тільки у випадку, якщо безпека туризму буде гарантована [3].

З урахуванням наявних у вітчизняній та зарубіжній науці підходів, ми трактуємо безпеку туризму в регіоні як стан функціонування регіональної туристичної системи (РТС) у визначений період часу, що характеризується відсутністю загроз і таким поєднанням туристичних ресурсів та інфраструктури, яке дозволяє забезпечити стабільний розвиток конкретної РТС у майбутньому. Основними складовими безпеки туризму, на наш погляд, є безпека туристичного бізнесу, безпека туристичних об'єктів та безпека в туризмі (безпека туристів).

Гарантування безпеки туризму в регіоні, безумовно, вимагає розробки науково обґрунтованих механізмів, що базуватимуться на аналізі передумов та факторів безпеки регіональних туристичних систем.

У вітчизняній економічній науці сформувалися два основні трактування концепції факторів. По-перше, у низці наукових праць традиційно розглядаються фактори виробництва та його розміщення. По-друге, набуває поширення загальний підхід до розуміння факторів економічних процесів та явищ. Власне широкого розуміння факторів як причин, рушійних сил або регуляторів досліджуваних процесів вважаємо за доцільне дотримуватися у процесі наукового аналізу проблем безпеки туризму в регіоні.

Водночас, зазначений широкий підхід також не має однозначного трактування. Зокрема, розглядаються фактори зовнішнього та внутрішнього середовища; глобальні, національні, регіональні та локальні; прямого та опосередкованого впливу тощо. Незважаючи на наявність певного доробку щодо класифікації факторів, у вітчизняній економічній науці досі не вироблено єдиного підходу стосовно структурування чинників безпеки туризму.

Загалом, традиційною в регіональній економіці є класифікація факторів за змістом. За цією ознакою виділяють історичні, демографічні, економічні, соціальні та ін. фактори. Проте класифікацію факторів безпеки туризму можна здійснювати і за багатьма іншими ознаками, ключовою серед яких, на нашу думку, є територіальна.

Обґрунтовуючи концепцію факторів у дослідженнях безпеки різних економічних процесів або систем варто також визначити співвідношення між категоріями фактора, загрози, виклику і регулятора.

У науковій літературі поняття загрози загалом та загроз економічній безпеці зокрема часто сприймається як даність без необхідності її окремого теоретичного обґрунтування. Переважає механічне перелічування або ранжування загроз економічній безпеці для певної держави у конкретних умовах [1, с. 8].

У контексті нашого дослідження, загрози теж, очевидно, можуть трактуватися як деструктивні із точки зору гарантування безпеки туризму в регіоні явища і процеси різного генезису. На відміну від загроз, виклики безпеці туризму в регіоні мають опосередкований вплив і вимагають не протидії, а реагування з боку суб'єктів туристичної діяльності.

Варто зауважити, що за певних умов виклики можуть трактуватися як загрози і навпаки. Отже, очевидно, за своєю сутністю обидва поняття доцільно розглядати власне у рамках концепції факторів безпеки туризму в регіоні.

Дотичним до концепції факторів в економічній науці є поняття регуляторів. Г. Комарницька (2014) трактує регулятори як засоби, інструменти й ознаки зовнішнього середовища, котрі можуть бути використані для цілеспрямованої модифікації напрямів та інтенсивності перебігу певних процесів [2, с. 7].

Погоджуючись загалом із запропонованим визначенням, вважаємо недоцільним віднесення до категорії регуляторів ознак зовнішнього середовища,

які, на наш погляд, за функціональним змістом не є активними, а отже, не можуть бути суб'єктами цілеспрямованого впливу.

Підсумовуючи зазначимо, що у традиційному для регіональної економіки підході рушійні сили економічних явищ та процесів, які діють на актуальному етапі їх перебігу і можуть бути змінені шляхом реалізації цілеспрямованих заходів вважаються факторами. При цьому, згадані цілеспрямовані заходи можна назвати саме регуляторами. У той же час, усі інші рушійні сили, що виникли чи впливали на економічні суб'єкти у минулому і не піддаються цілеспрямованій модифікації на актуальному етапі вважаються передумовами економічних явищ та процесів. Слід відзначити, що описаний підхід дещо застарілий і не відображає сучасних тенденцій як економічного розвитку держав та регіонів, так і економічної науки. На наш погляд, центральною у концепції факторів безпеки туризму в регіоні має бути її прикладна складова. Отже, виходячи з нашого розуміння безпеки туризму, до цієї складової належать протистояння загрозам, реагування на виклики та регулювання процесів функціонування регіональної туристичної системи.

Література:

1. Коломієць І. Ф. Загрози та виклики економічній безпеці держави: синергетичний аспект [Електронний ресурс] / І. Ф. Коломієць, О. В. Пабат // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 7-13. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/regek_2011_1_3.pdf
2. Комарницька Г.О. Регулювання урбанізаційних процесів в регіоні: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.05 / Комарницька Ганна Омелянівна; Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси, 2014. – 20 с.
3. Корж Н. В. Формування системи економічної безпеки індустрії туризму як складової стійкого розвитку туризму в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Корж, О.В. Заноско // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2011. – № 2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/11knvtvy.pdf
4. Kovari I. Safety and Security in the Age of Global Tourism // I. Kovari, K. Zimanyi // Applied Studies in Agribusiness and Commerce. – Budapest, 2011. – № 3-4. – Vol. 5. – P. 59-61.
5. Mansfeld Y. Tourism, Security and Safety. From Theory to Practice / Y. Mansfeld, A. Pizam. – Routledge, 2005. – 376 p.

ЕКЗОГЕННІ ТА ЕНДОГЕННІ ФАКТОРИ САМОРОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку регіонів України є важливим науково-практичним завданням державної регіональної політики в умовах трансформацій та прагнення до зміцнення конкурентоспроможності як окремих регіонів, так і країни в цілому.

Враховуючи значну роль державної регіональної політики у формуванні сприятливих умов для регіонального розвитку, слід зауважити про важливість не стільки прямої фінансової підтримки з боку центру (особливо в умовах дефіциту бюджетних коштів), а більшою мірою, створення умов для максимально-ефективного використання стратегічного потенціалу регіону. Отже саморозвиток регіонів на основі їх самодостатності є актуальним та своєчасним в умовах соціально-економічної нестабільності.

Важливим у формуванні потенціалу саморозвитку регіонів є врахування впливу факторів для можливості управління ними для досягнення найбільшого ефекту. В науковій літературі існує низка підходів до класифікації цих факторів.

Так, виділяють такі критерії класифікації факторів, що впливають на спроможність регіону до розвитку на основі використання свого потенціалу: за місцем формування, за природою виникнення, за способом впливу на розвиток регіону, за характером впливу тощо.

З точки зору регіонального саморозвитку, на думку автора, слід ввести такі класифікаційні ознаки як характер мотивації, в залежності від наслідків впливу на саморозвиток та спрямованість державного регулювання регіонального розвитку (рис. 1).

За наслідками впливу можна виділити позитивні та негативні ендегенні фактори, що впливають на саморозвиток регіону. Так, наприклад до негативних слід віднести фактори, які призводять до ослаблення конкурентної позиції регіону (нерозвиненість інфраструктури, промисловості, інвестиційної й інноваційної активності в регіоні, обмеженість прав органів місцевого самоврядування з питань економічного розвитку регіону, бар'єри для ведення бізнесу в регіоні, корупційні фактори й ін.).

Розглядаючи зовнішні (екзогенні) фактори, слід відмітити їх стимулюючий або дестимулюючий характер з боку центральних органів влади на формування потенціалу саморозвитку регіонів. Це й рішення центральних органів влади; рішення, прийняті в інтегрованих бізнес-групах, чия діяльність здійснюється одночасно в багатьох регіонах; зміни кон'юнктури на світових товарних ринках; іноземні ресурси.

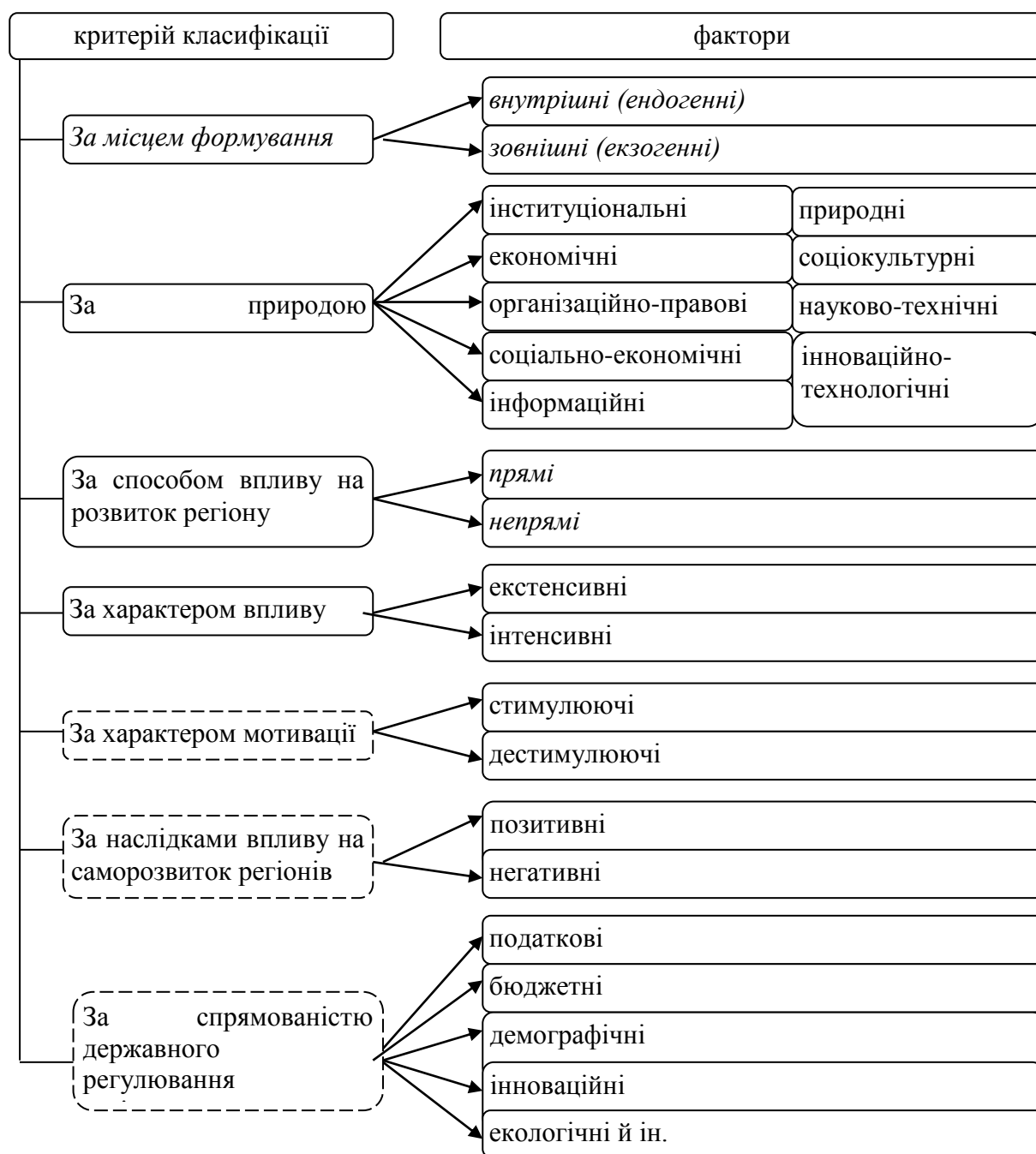


Рис. 1. Класифікація факторів регіонального саморозвитку

Екзогенним та ендогенним факторам регіонального розвитку приділяли увагу І. Горетов [1], Д. Дудов [2], А. Шаститко [3] та ін.

До внутрішніх (ендогенних) факторів належать ті, які підлягають управлінню та корегуванню з боку органів регіональної влади з метою посилення конкурентних переваг регіону та створення умов для ефективного використання потенціалу регіону на принципах самодостатності. До них слід віднести структуру економіки регіону; наявність власних вузів, рівень розвитку

підприємств матеріальної сфери, наслідок рішень і дій суб'єктів економічної політики на рівні відповідного регіону й т.д.

Так, позитивний (стимулюючий) вплив здійснюють фактори, що сприяють посиленню конкурентної позиції регіону: ефективність державної регіональної політики, управлінських рішень місцевих органів самоврядування, коректування законодавчої основи зміцнення самодостатності регіонального розвитку, розширення прав і відповідальності місцевих органів влади, що проявляється в зростанні ВРП, зниженні рівня безробіття, поліпшенні якості надаваних послуг органами влади, стан інфраструктури, промисловості, інвестиційної й інноваційної активності в регіоні й ін.

До дестимулюючих екзогенних факторів віднесемо рівень фінансової залежності регіону від центра; розмір міжбюджетних трансфертів, обмеженість прав органів місцевого самоврядування з питань економічного розвитку регіону, підтримки інноваційних проектів, суб'єктів господарювання, втрати при перерозподілі засобів державного бюджету (часові, транзакційні, корупційні).

Разом з тим, слід мати на увазі, що розглянуті класифікаційні ознаки мають відносний характер: залежно від використовуваної ознаки ті ж самі фактори можуть бути одночасно віднесено до різних груп.

Розроблені класифікаційні підходи надалі використовуються при розробці та обґрунтуванні напрямів формування потенціалу саморозвитку регіонів.

Література:

1. Горетов И. Н. Принципы и факторы, определяющие формирование регионального финансового механизма / И. Н. Горетов // Финансы, денежное обращение и кредит. 2010. – № 10(71). – С. 230-235.
2. Дудов Д. А. Теория эндогенного экономического роста и региональное развитие / Д. А. Дудов // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/362-2011-03-25-13-27-18>
3. Шаститко А. Е. Конкурентоспособность региона: содержание, факторы, политика / А. Е. Шаститко // Регион и регионализация, 2009, Выпуск № 1(1). – С. 11-31.

Корогод І. В.

здобувач

Чернігівського національного технологічного університету

м. Чернігів, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СФЕРИ МАЛОГО БІЗНЕСУ РЕГІОНУ

Аналіз стану розвитку малого бізнесу України свідчить про існування значних міжрегіональних диспропорцій. Досвід показує, що при наявності дієвого інституційного середовища в масштабах держави, саме на регіональному рівні

можна досягти синергійного ефекту та високих результатів від діяльності цього сектору економіки. Тому, потреба пошуку нових форм реалізації підприємницького потенціалу, низький рівень інвестиційного забезпечення регіону та наявність різноманітних стримуючих факторів обумовлюють необхідність вдосконалення існуючого організаційно-економічного механізму функціонування малого бізнесу на регіональному рівні.

Організаційно-економічний механізм розвитку малого бізнесу – це сукупність методів, принципів, інструментів і важелів, реалізація яких дозволить підвищити ефективність діяльності суб'єктів малого бізнесу і тим самим сприяти стабілізації соціально-економічного і екологічного станів регіону (рис. 1).

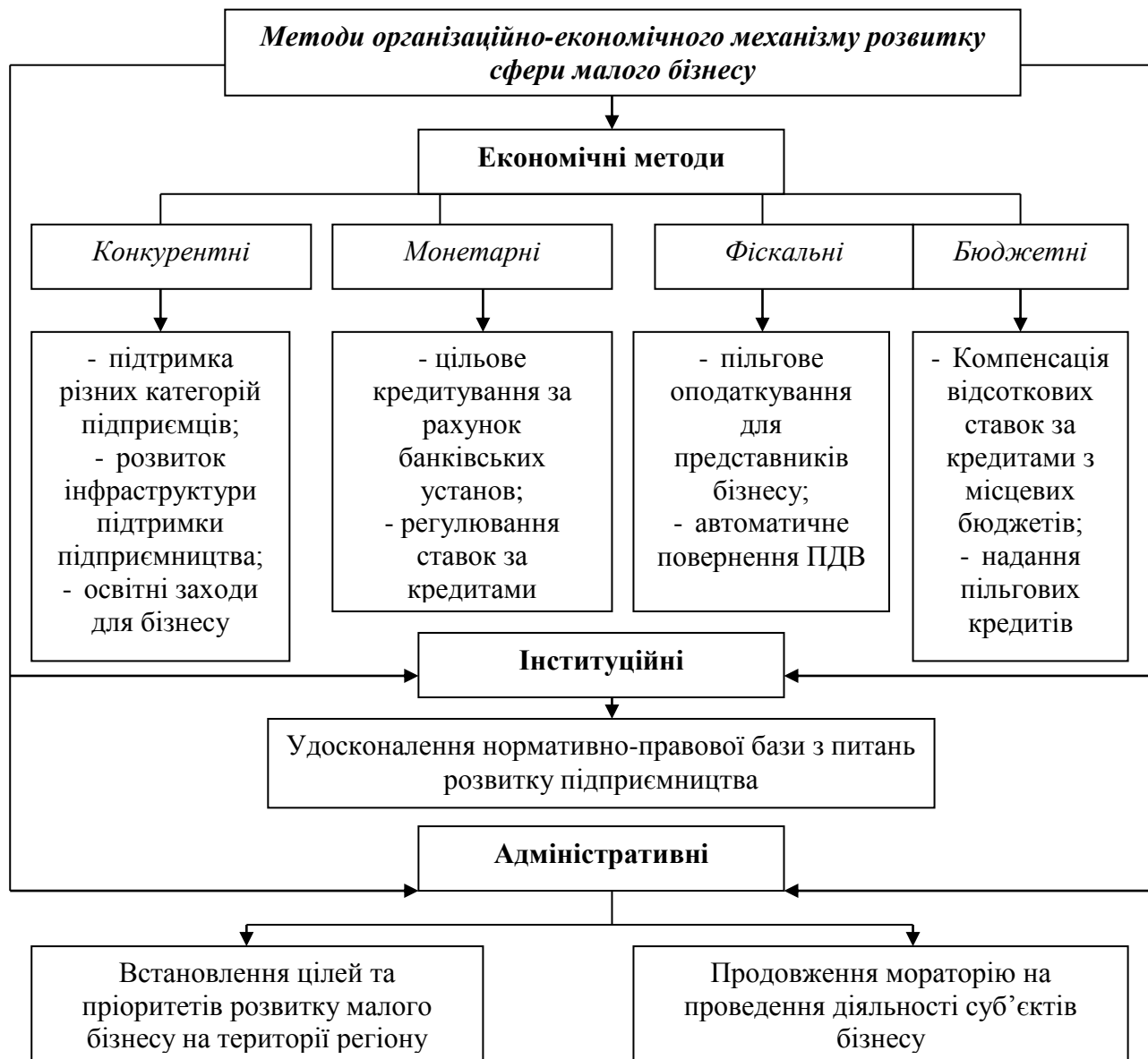


Рис. 1. Структура основних методів організаційно-економічного механізму розвитку сфери малого бізнесу

Інструментарій, на якому базується запропонований організаційно-економічний механізм розвитку малого бізнесу включає як стабілізаційні

чинники, що забезпечують єдиний підхід до здійснення такої діяльності на всій території України (нормативні-правові документи в сфері підприємництва, ліцензування, сертифікація, дозвільна система), так і регулюючі, що окреслюють перспективи розвитку (програмні та прогностичні документи щодо підтримки малого бізнесу, фінансування пріоритетних напрямів розвитку підприємництва).

Запропоновані і розглянуті методи організаційно-економічного механізму впливають через основні важелі, сутність яких полягає у визначенні основних економічних показників, які є орієнтирами при здійсненні підприємницької діяльності. Наприклад, для суб'єкта господарювання такими аргументами можуть стати рівень прибутку, доходу, доступність ресурсів; конкурентоспроможність, для споживача продукції та послуг – орієнтиром є їх якість.

Детальний аналіз сфери підприємництва України свідчить, що існують наступні загально регіональні проблеми, а саме:

- недосконалість нормативно-правового регулювання підприємництва;
- обтяжлива система здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;
- високі відсоткові ставки за банківськими кредитами для суб'єктів малого бізнесу;
- брак фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів [1, с. 6];
- відсутність гармонізованих узгоджених дій органів місцевої влади, наукових установ і підприємницької спільноти.

В тому числі, специфічними для Чернігівської області є такі проблеми:

- незадовільне демографічне та соціально-економічне становище регіону;
- низький рівень розвитку інфраструктури підтримки підприємництва;
- значна територіальна і галузева диференціація сфери малого бізнесу;
- неефективність стратегічного менеджменту щодо обрання базових напрямів підприємницької діяльності.

Виходячи з результатів комплексного аналізу особливостей функціонування суб'єктів підприємництва Чернігівщини пропонується Стратегія розвитку сфери малого бізнесу (табл. 1).

Однією з основних перешкод для започаткування, функціонування та успішного розвитку сфери малого бізнесу є незначна матеріальна база та фінансова неспроможність та інформаційна необізнаність суб'єктів господарювання. Першими кроками у вирішенні даної проблеми є організація семінарів, конференцій, надання консультацій суб'єктам підприємницької діяльності, що сприятиме інформуванню про останні зміни в законодавстві. Крім того, необхідною умовою є пільгове кредитування суб'єктів підприємництва за рахунок коштів місцевого бюджету, а також створення єдиної бази бізнес-проектів, які потребують додаткового фінансування. Запровадження такого роду заходів відчутно наблизить потенційних інвесторів до перспективних проектів, допоможе поширити передовий досвід інших регіонів, країн, які займають вагомі позиції на ринку.

Розвиток інфраструктури підтримки підприємництва є важливим завданням, оскільки впливає на створення системи інформаційного та консультаційного

обслуговування суб'єктів малого бізнесу спеціалізованими фірмами (бухгалтерськими й аудиторськими фірми, рекламними агентствами), бізнес-центрами, бізнес-інкубаторами, технопарками та центрами розвитку малого підприємництва [3, с. 8].

Таблиця 1

Стратегія розвитку сфери малого бізнесу Чернігівської області

Стратегічна мета	Створення сприятливих умов для функціонування і стійкого розвитку сфери малого бізнесу			
Основні напрями розвитку	Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка	Підвищення ефективності діяльності об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва	Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції та послуг суб'єктів малого бізнесу	Підвищення інформаційної обізнаності для суб'єктів господарювання з питань підприємництва
Заходи за основними напрямками розвитку	Фінансування інвестиційно-привабливих підприємницьких проєктів; Формування і поповнення бази даних інвестиційних проєктів суб'єктів підприємницької діяльності для фінансування потенційними інвесторами	Розширення мережі об'єктів інфраструктури. Налагодження взаємодії елементів інфраструктури. Залучення наукового потенціалу до співпраці з бізнес середовищем.	Використання енерго- та ресурсозберігаючих технологій; Виробництво інноваційної продукції [2]; Виробництво продукції, яка відповідає міжнародним стандартам якості.	Проведення семінарів, надання консультацій тренінгів з питань розвитку підприємництва; Залучення соціально вразливих верств населення, молоді, жителів сільської місцевості до підприємницької діяльності.

В умовах ринкових відносин кожне підприємство має орієнтуватися на досягнення максимальних результатів своєї діяльності. В такому випадку підприємство має створювати та підтримувати суттєві переваги перед конкурентами, основні з яких спрямовані на виробництво продукції та надання послуг високої якості, здатної задовольняти потреби споживачів. Це обумовлює необхідність відводити на підприємствах велику увагу цим питанням,

орієнтуючись на світовий досвід створення сучасних систем управління якістю продукції.

Результатом реалізації регіональної стратегії регіонального розвитку сфери малого бізнесу повинно стати зростання кількісних і якісних показників діяльності підприємництва, що в свою чергу впливає на соціально-економіко-екологічний стан регіону, який свідчить про рівень сталості розвитку регіонального простору.

Таким чином, забезпечуючи розвиток сфери малого бізнесу регіону, реалізація організаційно-економічного механізму здатна прискорити загальний регіональний розвиток, що відповідає основним принципам сталого розвитку території.

Література:

1. Обласна Програма розвитку малого і середнього підприємництва Чернігівської області на 2015-2016 роки.
2. Бавик О., Петренко М. Управління структурною перебудовою економіки в умовах постіндустріальних трансформацій [Електронний ресурс] / О. Бавик О., М. Петренко // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3604>
3. Пивоваров М. Розвиток інституту інфраструктури малого підприємництва: проблеми та шляхи його покращення [Електронний ресурс] / М. Пивоваров // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 6–18.

Паршина М. Ю.

*аспірант кафедри обліку,
економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
м. Дніпропетровськ, Україна*

ФОРМУВАННЯ РІШЕНЬ З ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ З ВИКОРИСТАННЯМ FUZZY LOGIC

Рівень економічного зростання будь-якої економічної системи залежить від побудови механізмів ефективного використання потенціалу. Значна кількість сучасних наукових робіт присвячена проблемі управління потенціалу на рівні країн, регіонів та окремих підприємств та компаній. Питанням формування, управління та оцінки потенціалу економічних систем різних рівнів присвячена значна кількість робіт вітчизняних та закордонних вчених.

Однак результати проведених досліджень свідчать про відсутність наукових робіт, в яких на системному рівні розглянуті питання розробки науково-методичних підходів з поєднанням економіко-математичних методів і моделей кількісної оцінки потенціалу регіону, на підставі яких можна було б дослідити зміни рівня потенціалу регіону з використанням системного підходу та методів

системної динаміки. Вирішення такого завдання надасть можливість врахувати динамічні зміни зовнішнього середовища, що є актуальним для сучасних умов економічної глобалізації та сформувати основу обґрунтованого прийняття рішень з підвищення ефективності використання потенціалу регіону.

Вважаємо, що формування таких рішень є безумовно пов'язаним з визначенням умов раціонального використання всіх видів ресурсів. Однак маємо зазначити, що здійснення процесів наукового обґрунтування таких рішень потребує використання нової методології та сучасних систем обробки значних обсягів економічної інформації, яка до речі, є неструктурованою та має тенденцію до постійного накопичення, а також збільшення її обсягів. Щодо формування рішень з підвищення рівня ефективності використання потенціалу, мають бути задіяними сучасні аналітичні методи досліджень складних економічних систем, особливої уваги при цьому заслуговують нові підходи до обробки неструктурованої та нечіткої інформації.

Зокрема при визначенні показників ефективності ми маємо можливість отримати їх точні значення у кількісному виразі. Однак при оцінці рівня ефективності використання потенціалу будь якої економічної системи, зокрема регіону, за результатами проведених досліджень і сукупністю показників ми взагалі маємо справу з нечіткою інформацією та говоримо про високий, низький та середній рівень ефективності використання потенціалу. Слід зазначити, що кожна інформація, яку ми відносимо до класу точної інформації, за своєю сутністю є також не зовсім точною, тому що її розрахунки базуються на статистичній інформації, яка, як відомо також містить деякі неточності.

У зв'язку з цим з метою обробки цієї інформації є доцільним використання апарату нечітких множин, нечіткої логіки та нечіткого моделювання [1-3], що дозволить сформувати систему обґрунтування рішень з підвищення потенціалу регіону за умов, коли традиційні методи є неефективними, або взагалі їх використання є недоцільним у разі недостатньої інформації. Використання теорії нечітких множин, яка була заснована американським математиком, професором Каліфорнійського університету Лотфи Заде [2; 3] дозволяє обробити інформацію будь-якого виду та створити основу щодо обґрунтованого прийняття рішень.

Слід зазначити, що на цей час використання теорії нечітких множин є надзвичайно поширеним явищем при дослідженні складних систем різної природи, про що свідчить динамічне зростання наукових публікацій [1, с. 19-24]. Важливість концептуальних положень теорії нечітких множин зазначена та підтримана науковим співтовариством, а також отримала розвиток та практичну реалізацію різноманітними промисловими компаніями. Відомий перший досвід промислового використання нечіткої логіки – для управління котельними установками електростанцій (Assilian 1974), у 1976 році нечітку логіку було покладено в основу системи автоматизованого управління карусельною піччю при виробництві цементу (Mandani 1977). Найбільшу популярність прикладних нечітких систем отримала створена в Японії система управління потягами метрополітену в м. Сендай. Починаючи з 1989 року в Японії створена значна кількість наукових лабораторій, співтовариств, зокрема Лабораторія

Міжнародних нечітких технічних досліджень (Laboratory for International Fuzzy Engineering Research – LIFE), Японське співтовариство теорії нечітких множин та нечітких систем (Japan Society of Fuzzy Theory and Systems – SOFT), Інститут систем нечіткої логіки (Fuzzy Logic Systems Institute – FLSI), Центр розвитку нечіткої логіки (Center for Promotion of Fuzzy Logic). В Європі в м. Аахен функціонує штаб-квартира європейської організації ELITE (European Laboratory for Intelligent Techniques Engineering Foundation), наукові досягнення якої в галузі штучного інтелекту, з використанням нечітких множин та нейронних мереж відомі у сучасному світі.

Відомі результати досліджень з використанням апарату Fuzzy Logic а також Fuzzy Clusters у галузі економіки, зокрема при визначенні рівня економічного розвитку країн та регіонів [4, с. 293-310; 5, с. 52-66].

Доцільним є використання апарату Fuzzy Logic при моделюванні економічних систем. Використання концептуальних аспектів теорії нечітких множин та сучасного апарату її реалізації надасть можливість сформулювати нові наукові підходи та провести дослідження ефективності використання потенціалу регіону на системному рівні з визначенням впливу можливих змін у динаміці сформованої системи показників.

З метою кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіону нами були систематизовані групи показників для оцінки ефекту та оцінки економічної ефективності потенціалу регіону у відповідності з цільовими установками процесу оцінки. Виділено чотири групи цільової оцінки: оцінка загального рівня за узагальнюючими показниками; оцінка за показниками живої праці; оцінка за показниками здійсненої праці (минулої праці) та оцінка за показниками інвестиційної діяльності. Однак, ефективне використання запропонованої системи показників є можливим тільки за умов їх поєднання до відповідної системи, яка дозволить отримати науково обґрунтовані рішення з управління потенціалом регіону. Ґрунтуючись на запропонованому підході щодо формування системи показників та використовуючи апарат нечітких множин запропоновано методичний підхід до проведення системних досліджень ефективності використання потенціалу регіону (рис. 1).

Передбачено формування баз даних з економічною інформацією по регіонах. На наступному етапі здійснюється оцінка ефективності використання потенціалу регіону за системою показників: за показниками живої праці, минулої праці та інвестиційної діяльності. У відповідності до запропонованого підходу передбачено визначення рівня ефективності використання потенціалу регіону за інтегральним показником.

На етапі обробки нечіткої інформації передбачено формування нечітких змінних. При оцінці ефективності використання потенціалу регіону за трьома рівнями, зокрема «низький», «середній» та «високий» у відповідності до теорії нечітких множин, ми використовуємо три так звані інформаційні гранули [1, с. 14]. З метою проведення більш детальних досліджень вважаємо доцільним ввести п'ять інформаційних гранул, а саме «дуже низький», «низький», «середній», «високий» і «дуже високий» та підвищити таким чином точність

оцінки. Гранульованість інформації маємо визначити за допомогою ширини відповідної гранули, що здійснюється завдяки функції належності.



Рис. 1. Основні етапи проведення досліджень та формування рішень з підвищення ефективності використання потенціалу регіону

За результатами сформованої експертної системи передбачено проведення моделювання ефективності використання потенціалу регіону. Результати моделювання складають основу формування рішень спрямованих на підвищення ефективності використання потенціалу регіону.

Запропонований підхід доцільно покласти в основу розробки систем стратегічного управління потенціалом регіонів, завдяки використанню яких мають бути отримані науково обґрунтовані рішення з урахуванням регіональних особливостей та знайдені, таким чином, умови ефективного використання потенціалу регіональних економічних систем.

Література:

1. Пегат А. Нечеткое моделирование и управление / А. Пегат; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. – 798 с.
2. Заде Л. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений. / Л. Заде // В сб.: Математика сегодня: Пер. с англ. – М.: Знание, 1974. – С. 5-21. – (Новое в жизни, науке, технике. Серия «Математика, кибернетика». Вып. 7, 1974)
3. Заде Л. Принятие решений в расплывчатых условиях. / Л. Заде // В сб.: Вопросы анализа и процедуры принятия решений / Под ред. И. Ф. Шахнова, с предисл. Г. С. Поспелова. – М.: Мир, 1976. – С. 172-215.

4. Gordan Stojić Using Fuzzy Logic for evaluating the level of countries (regions) economic development / Gordan Stojić // PANOECOMICUS. – № 3. – 2012. – Pp. 293-310.
5. Navitskaya Katsiaryna Analysis of regional investment position using Fuzzy Clusters / Navitskaya Katsiaryna // Intellectual Economics. – Vol. 8, № 2(20). – 2014. – Pp. 52-65.

Сотниченко Л. Л.

*доцент кафедри менеджменту
та економік морського транспорту
Одеської національної морської академії
м. Одеса, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРОЮ

Змістом та напрямком розвитку системи регіонального управління інфраструктурним забезпеченням є націленість й концентрація на забезпечення конкурентоспроможності регіону за рахунок формування адаптивності й стабільності системи регіонального управління інфраструктурним забезпеченням до змін внутрішнього й зовнішнього середовища, а також активізація консолідованої участі регіонального співтовариства в розвитку транспортної інфраструктури.

Усе це слід розглядати у взаємозв'язку й певній взаємозумовленості, у своєрідній комплексності їх реалізації й впливі на конкурентоспроможність.

Логіка й історія розвитку концепції управління людськими ресурсами свідчить, що форми, зміст й ступінь її застосовності в різних управлінських структурах будуть відрізнятися. Недостатній рівень знань і культури володіння інструментами наукового менеджменту не дозволяють багатьом керівникам у системі регіонального управління інфраструктурою ефективно використовувати наявний людський капітал на основі сплаву науки й мистецтва управління.

Надзвичайно важливе значення у формуванні нової якості управління регіональною інфраструктурою покликаний зіграти розвиток організаційної культури у самій системі управління. Вітчизняний фахівець із менеджменту О.С. Виханський [1] представляє організаційну культуру як набір найбільш важливих припущень, прийнятих членами організації й одержуваних вираження в цінностях, що заявляються організацією й задають людям орієнтири їх поведінки й дій.

Аналіз різних інших формулювань і ознак дозволяє визначити, що організаційна культура являє собою певну сукупність цінностей, норм, переконань і установок, що формують поведінку, відносини, дії людей, що й характеризує принципи й правила їх спілкування й співробітництва в процесах життєдіяльності й розвитку конкретної системи.

Примітно, що сукупність цінностей, переконань, установок, припущень і неформальних правил, що становлять організаційну культуру, звичайно відкрито

не проговорюється й не оформляється у вигляді якого-небудь кодексу, але вона неминуче буде формувати способи й норми поведінки. На формування тієї або іншої організаційної культури, як правило, значний вплив виявляє вище керівництво системи (структури). Слід мати на увазі також, що майже скрізь бюрократична організаційна культура, що склалася в системах управління регіонів в першочерговому порядку потребує істотних змін [2].

У стратегічному аспекті з метою створення організаційної культури в системі регіонального управління інфраструктурою, з обліком не зовсім задовільного відношення громадськості до органів управління, пропонуються рекомендації, що припускають наступні принципи дії вищого керівництва:

офіційне проголошення цінностей, переконань і норм поведінки як усередині управлінської системи, так і у відносинах із зовнішнім оточенням: населенням, громадськими організаціями, діловими колами, державними й муніципальними органами й структурами:

оприлюднення об'єктивних критеріїв при найманні, відборі, навчанні, професійному просуванні державних службовців різних рангів;

установлення порядку формування кадрового резерву й системи мотивації кар'єрного росту співробітників;

широке ознайомлення державних службовців і громадськості з методами проведення конкурсних процедур на заміщення вакантних посад, атестації працівників на різних посадах, а також із критеріями оцінки діяльності керівників управлінських структур;

прозоре визначення рівня й розмірів оплати праці й різних винагород;

установлення порядку делегування повноважень;

ясне вираження відносин керівництва до творчості, творчих особистостей і креативним розробкам;

проголошення й повноцінне здійснення довіри, справедливості й зобов'язань стосовно співробітників;

чітка вдячність прихильності держслужбі, тривалості й бездоганності виконання посадових обов'язків;

відтворення організаційних звичаїв, традицій, ритуалів у життєдіяльності колективів управлінських структур;

прояснення пріоритетності позицій контролю й оцінки дій підлеглих з боку керівництва;

заяви про відношення вищого керівництва до проявів корупції, бюрократії, тяганини, клановості й іншим негативним проявам і фактичне дотримання заявленим принципам [3].

Позитивна організаційна культура сприятливо діє на задоволеність державних службовців своєю працею.

З погляду задоволеності працею й підвищення ефективності виконання службових обов'язків в управлінських структурах необхідно розбудовувати багатофункціональність співробітників, що припускає зокрема: сполучення родинних за спеціалізацією й близьких за кваліфікацією функцій; виконання більш широкого круга завдань; перекривання традиційних меж межу

повноваженнями; освоєння нових функцій і обов'язків; ротацію на нові посади або в інші відділи (служби).

Багатофункціональність співробітників у різних регіональних управлінських структурах дає відчутні переваги, серед яких: забезпечення найбільш повного використання людських ресурсів, робочого часу, комп'ютерної техніки, появу потенційних можливостей для прояву творчості й нетрадиційного вирішення поточних і перспективних завдань. Усе це має велике значення в умовах реформування державної служби й розвитку системи регіонального управління інфраструктурою [4].

Формування сучасної організаційної культури буде сприяти розвитку й активізації інтелектуального капіталу системи регіонального управління інфраструктурою. Останній розглядається як сукупність трьох складових: людського капіталу (знання, уміння, розумові й творчі здібності, культура, здоров'я); соціального капіталу (запаси, зберігання, акумуляція, перетворення, передача, переміщення знань, що виникають у результаті мережних комунікацій, взаємин усередині системи); організаційного капіталу (інституалізування знань, якими володіє система й закладене в базах даних, інструкціях, правилах, стандартах виконання процедур, регламентах, методиках, управлінських технологіях).

Література:

1. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2000. – 214 с.
2. Савчук Л. Розвиток корпоративної культури в Україні / Л. Савчук, А. Бурлакова // Персонал. – 2005. – № 5. – С. 87-89.
3. Лісовська Л. С., Лушак Н. С. Аналіз шляхів підвищення технологічної конкурентоспроможності України // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління» № 683. – Львів – 2010.
4. Оксанич О. Е., Старик Р. Я. Напрямки розвитку інтелектуального капіталу підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_1/18.pdf

Хохуляк О. О.

доцент кафедри «Фінанси і кредит»

Новокаховського гуманітарного інституту

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

м. Нова Каховка, Херсонська область, Україна

АНАЛІЗ СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Моніторинг стану національного та регіональних ринків юридичних послуг України як систематичне і планове спостереження за станом ринку з метою його оцінки, вивчення трендів (тенденцій), дослідження конкурентного середовища,

може базуватися на технології систематизації та узагальненні результатів інформації Державної служби статистики України та її регіональних представництв, даних Єдиного реєстру адвокатів та нотаріусів, щорічному дослідженні ринку юридичних послуг, який публікують в часописі «Юридичні фірми України» [4], експертних оглядів журналів «Бізнес» [3], «Юридична практика» [4], матеріалів сайтів юридичних компаній та спеціалізованих агенцій [6]. Так за результатами моніторингу, в Україні сектор послуг хоча і відстає від показників розвинутих країн, також демонструє позитивну динаміку розвитку. У період 2002-2013 рр. обсяг наданих послуг у вартісному вираженні зріс у 7,6 разів і досяг за підсумками 2013 р. 357,1 млрд грн (24,5% ВВП) [1]. За результатами 2012 р. частка реалізації у підгрупі «Діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку та аудиту; консультування з питань комерційної діяльності та управління» збільшилась у 1,8 рази і становила вже 8302,7 млн грн (кількісне збільшення становить більше ніж 12 разів порівняно із 2002 р.). Щоб провести об'єктивний аналіз, ми виокремили сектор юридичних послуг, представлених в українській статистиці як «Діяльність у сфері права»¹. Вагомість цих послуг зумовлена їх активним і постійно зростаючим впливом на різні сторони господарської та соціальної діяльності суспільства. Для аналізу ми обрали період після 2008 р., коли фінансово-економічна криза і подальша стагнація економіки спричинили спад економічної активності у цій сфері. Це дозволить здійснити більш об'єктивний аналіз.

Аналіз динаміки українського ринку юридичних послуг, за даними Держслужби статистики, за період 2009-2013 рр. свідчать про поступове зростання обсягу реалізованих юридичних послуг з 1302,1 млн грн 2009 р. до 2232,1 млн грн 2013 р., тобто на 930,0 млн грн (збільшення на 71,4% порівняно із 2009 р.). (рис. 1.1). Аналіз зміни частки юридичних послуг у загальному обсязі реалізованих послуг за період 2009-2013 рр. вказує на значне збільшення цього показника – з 0,53% 2012 р. до 0,63% 2013 р. (на 0,1 в.п.) як для такого виду ринку.

Виходячи з офіційних статистичних показників, загальнонаціональний ринок юридичних послуг в Україні протягом досліджуваних п'яти років демонстрував позитивну динаміку. Так, післякризового 2010 р. обсяг реалізованих юридичних послуг збільшився на 8,7%, або на 112,12 млн. грн. порівняно із 2009 р. 2011 р. темпи приросту ринку склали 11,6% (або 164,4 млн грн) порівняно із 2010 р., а 2012 р. збільшення дорівнювало 10,9% (або 172,7 млн грн). Найбільшими темпи приросту обсягу реалізованих юридичних послуг були 2013 р. і становили 27,4% щодо попереднього 2012 р. [5]. Тенденцією останніх років стала все більша сегментація національного ринку юридичних послуг. За даними досліджень [4],

¹ Цей клас включає: юридичне представництво інтересів однієї сторони, що виступає проти іншої сторони в судах або інших судових органах, як особисто членами колегії адвокатів, так і під їх керівництвом: консультативні послуги та представництво в цивільних справах; консультативні послуги та представництво в кримінальних справах; консультативні послуги та представництво в трудових суперечках; загальні консультації та складання юридичних документів: свідоцтв про реєстрацію підприємств, статутів підприємств та інших документів, пов'язаних зі створенням підприємств, патентів і авторських прав, підготовку різних юридичних документів, заповітів, доручень тощо; діяльність державних та приватних нотаріусів, судових виконавців, третейських суддів, експертів і арбітрів.

та нашими уточненнями, найбільшим попитом на цьому ринку мають нотаріальні послуги (51% загального обсягу) та адвокатські послуги (14% загального обсягу). Значно менша частина припадає на юридичні консультації – 7% загального обсягу.

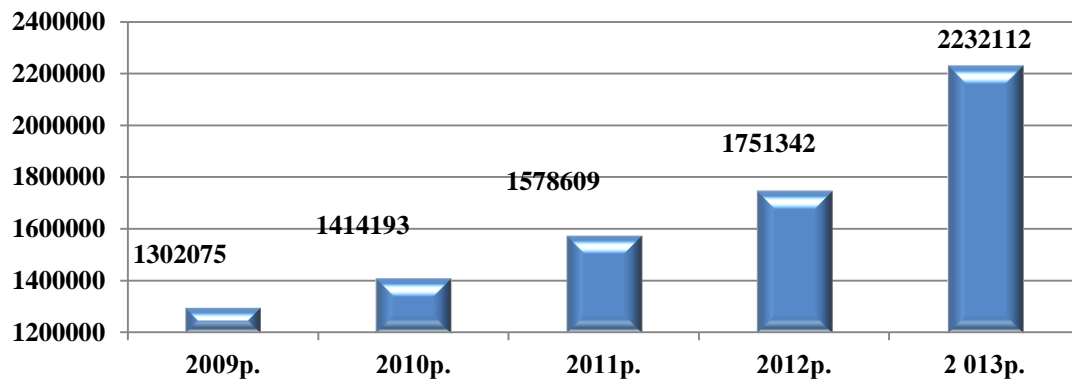


Рис. 1.1. Динаміка реалізованих юридичних послуг в Україні за період 2009-2013 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

Уся досліджувана сукупність (обсяги реалізації правових послуг за 2010-2013 рр. та структура його розподілу за основними групами споживачів у розрізі областей) групується за ознакою «регіон країни». Саме за цією ознакою згруповано усі дані досліджуваної сукупності (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Порівняльна динаміка розвитку регіональних ринків юридичних послуг за 2010-2013 рр. (млн. грн.)

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

Відповідно виділяємо п'ять агрегованих груп регіонів: Північна, Південна, Західна, Східна та Центральна Україна (ми вважаємо за доцільне виокремити статистичні показники по м. Києву за межі досліджуваної структури для того, щоб платформа порівняння регіонів була більш коректною).

За період 2009-2013 рр. всі регіони продемонстрували зростання обсягу реалізованих юридичних послуг у кількісному вимірі. Темпи приросту такого

показника значно відрізняються. Найбільшу динаміку зростання продемонстрував Східний регіон – з 132,2 млн грн. 2010 р. обсяги реалізації юридичних послуг збільшились у 2,3 раза (на 176,3 млн грн) до 308,5 млн грн 2013 р. Також у 1,9 раза (60,3 млн грн) збільшився показник обсягу реалізації правових послуг у Південному регіоні – з 76,3 млн грн 2010 р. до 127,6 млн. грн. 2013 р. Найменшу динаміку демонструє Північний регіон України (без м. Києва) – абсолютне збільшення обсягів реалізації за період 2010-2013 рр. становило тільки 21,8 млн грн., хоча у динаміці цей показник забезпечив збільшення у 2,5 рази.

Таким чином, загальний аналіз національного та регіонального ринку юридичних послуг на основі даних офіційної статистики за період 2009-2013 рр. дозволив визначити поступове зростання обсягу реалізованих юридичних послуг на 71,4%, яке було зумовлене формуванням інституціонального механізму врегулювання відносин власності та форм організації бізнесу, законодавчим закріпленням розвитку підприємницької діяльності, необхідністю імплементації технічних, соціальних, екологічних норм ЄС, реформуванням законодавчої бази та судової системи, розвитком споживчого та іпотечного кредитування та іншими економічними та соціальними процесами (зокрема негативними – зростання злочинності, криміналізація суспільства), які сприяють збільшенню потреби бізнесу та населення у кваліфікованих юридичних послугах.

Література:

1. Діяльність підприємств сфери послуг: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 153 с.
2. Діяльність підприємств сфери послуг: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 84 с.
3. Николаева Т. Н. Причинные связи [Электронный ресурс] / Т. Н. Николаева // Бизнес. – 2013. – № 29. – С. 32-34. – Режим доступа к журн.: http://www.business.ua/articles/konyuktura/Prichinnye_svyazi-54044/ (22.07.2013). – Загл. с экрана.
4. Рынок юридических услуг Украины 2013 // Газета украинских юристов «Юридическая практика» / Юридические фирмы Украины. Ежегодное исследование рынка.; глав. ред. О. Усенко. – К.: Изд-во «Юридическая практика». – 2013. – Ежегодно. – С. 113-144.
5. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 553 с.
6. <http://advocates.in.ua/> – Офіційний сайт Адвокатського об'єднання «Київська колегія адвокатів»

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Жицька Л. І.

*кандидат біологічних наук., доцент кафедри екології
Черкаського державного технологічного університету*

Гончаренко Т. П.

*кандидат хімічних наук, доцент кафедри екології
Черкаського державного технологічного університету*

Бондаренко Ю. Г.

*кандидат хімічних наук, доцент кафедри екології
Черкаського державного технологічного університету
м. Черкаси, Україна*

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПОВОДЖЕННЯ З ПЕСТИЦИДАМИ ТА АГРОХІМІКАТАМИ У ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

За останні роки особливої актуальності набула проблема застосування пестицидів та агрохімікатів у сільському господарстві, дослідження наслідків негативного впливу на природу та здоров'я людини [1]. Під час їх зберігання, особливо на відкритих місцях, та використання вони потрапляють в підземні і ґрунтові води, їх залишки разом з водою проникають в рослини, по харчовому ланцюгу в організми тварин, а з продуктами харчування – в організм людини, зумовлюючи виникнення різноманітних важких захворювань [2] і отруєнь [3; 4].

Динаміка накопичення, зберігання та утилізації пестицидних препаратів, що використовують сільгосппідприємства Черкаської області є важливою екологічною проблемою. Важливим екологоекономічним завданням для регіону, з точки зору природокористування та охорони навколишнього середовища, є питання наукового використання існуючих пестицидів, знезараження та рекультивації земель, відновлення їх продуктивності та повернення до цільового використання.

Метою роботи є дослідження сучасного стану поводження з пестицидами у Черкаській області, виявлення залишкового вмісту хлорорганічних ксенобіотиків у сільськогосподарській продукції, визначення еколого-економічних аспектів їх використання та утилізації, напрямків відновлення земель.

Аналіз проблематики теми дослідження показав, що питання, пов'язані з використанням пестицидів, можна поділити на три категорії:

- формування стійких до пестицидів популяцій шкідливих організмів;
- спалах масового розмноження окремих видів шкідників;
- шкідливий вплив на оточуюче середовище та здоров'я людини.

Пестициди є ефективними засобами боротьби з шкідниками сільського господарства і підвищують урожай культурних рослин. Витрати на пестициди легко і швидко окупаються, що є економічною основою їх застосування. Однак,

незважаючи на високий економічний ефект, необхідно враховувати їх екологічний вплив.

Законодавство України по застосування пестицидів складається з однойменного закону «Про пестициди і агрохімікати», Закону України «Про захист рослин» та відомчих наказів, основними з яких є Державні санітарні правила Міністерства охорони здоров'я України, затверджені наказом № 1 від 03.08.1998 року про «Транспортування, зберігання та застосування пестицидів у народному господарстві», Державних санітарних правил авіаційного застосування пестицидів і агрохімікатів у народному господарстві України, що затверджені наказом Міністерства охорони здоров'я України від 18.12.96 № 382 та інші [5]. Тож кожен, хто при здійсненні сільськогосподарської діяльності використовує хімічну обробку, зобов'язаний принаймні перечитати вимоги вказаних правових актів.

Практика показує, що підприємства та звичайні громадяни не завжди вивчають положення наведених норм при застосуванні у своїй діяльності пестицидів. Це призводить, у свою чергу, до порушень закону та збитків на значні суми коштів, яких за звичайних обставин можна було б уникнути.

Проблемою № 1 в сфері поводження з непридатними пестицидами на Черкащині є вражаюча розбіжність даних щодо кількості непридатних пестицидів (НП) на її теренах та недосконалі спроби здійснити їх інвентаризацію. Це заважає провести планування та визначити необхідне фінансування для звільнення Черкащини від НП.

Аналіз складських приміщень щодо зберігання хімічних засобів захисту рослин у районах області виявив негативну тенденцію щодо зберігання та накопичення непридатних отрутохімікатів. Географія розміщення складських приміщень зосереджених в області та їх якість наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Зведені данні, щодо умов зберігання та стану невідомих і непридатних до використання у сільському господарстві хімічних засобів захисту рослин у Черкаській області

Райони	Кількість складів, шт	Стан складських приміщень			Пестициди, кг			Всього, кг
		Добрий	задов.	незадов.	А, заборо-нені	Б, непридатні	В, невідомі	
Городищенський	1	1	-	-			262	262
Драбівський	2	-	-	2			20000	20000
Звенигородський	2	-	-	2			4100	4100
Катеринопільський	1	1	-	-			240000	240000
Монастирищенський	1	-	-	1			2500	2500

Черкаський	5	-	2	3	1138	720	9770	11628
Шполянський	3	1		2			22624	22624
По області	15	3	2	10	1138	720	299256	301114

2014 року у Черкаській області утилізовано 45423 кг вищезазначених пестицидів. Затрати на утилізацію становили 1,295 млн. гривень.

Постійний контроль наявності пестицидів в об'єктах довкілля засвідчив, що забрудненість залишковими кількостями пестицидів об'єктів зовнішнього середовища складала 8,3%, забрудненість вище гігієнічних нормативів – 0,2% (у 2013 році – 14,6% і 5,3% відповідно). Загальна забрудненість залишковими кількостями пестицидів харчових продуктів складала – 2,0% (у 2013 році -1,3%), вище гігієнічних нормативів – 0,8% (у 2013 році – 0,3%).

У переважній кількості, виявляються перевищення ГДР пестицидів класу інсектициди. Які застосовуються для боротьби зі шкідниками, такими як колорадський жук та довгоносик, також виявлений препарат для боротьби з фітоспорозом (Бі-58) у пробах овочевих культур таких як; капуста, картопля, помідори та інше. Накопичення препаратів діючими речовинами яких є малатіон та 2,4 -Д амінна сіль, в області не зареєстровано. Препарати на основі малатіону не використовувались.

У 2014 році на виконання обласної програми по утилізації непридатних, заборонених до використання та невідомих пестицидів було виділено 2,0 млн. грн. В даний час також ставиться завдання оптимізації у використанні пестицидів, заміни хімічної боротьби з шкідниками сільського господарства на біологічні форми боротьби, застосування більш «м'яких» пестицидів, розробки технології таких сполук, які легко розкладаються при звичайних умовах і мають малі періоди напіврозпаду.

Література:

1. Пестициди – один з найнебезпечніших факторів забруднення навколишнього середовища // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.teroblises.org.ua/pam-yatky-dlya-naselennya/pestytsydy-odyn-iz-naynebezpechnishych-faktoriv-zabrudnennya-navkolyshnogo-seredovyscha.html>
2. Петрук, Р. В. Комплексна переробка фосфорвмісних пестицидів до екологічно безпечних продуктів та рекультивация забруднених ґрунтів / Р. В. Петрук, А. П. Ранський, В. Г. Петрук. – Вінниця: ВНТУ, 2014. – 136 с.
3. Закон України «Про пестициди і агрохімікати» від 02.03.1995 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 14. – Ст. 91.
4. Корнет В.А. Проблема непридатних і заборонених до використання пестицидів на Україні та їх вплив на здоров'я населення // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/-Ekol_bezpeka/2010_2/pdf/43.pdf
5. Ткачук О. Застосування пестицидів в Україні: правове регулювання // [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/u-pravovomu-poli/2019-zastosuvannia-pestytsydiv-v-ukraini-pravove-reguluvannia.html>

ENVIRONMENTAL ISSUES RESTRICTING GLOBAL SHALE OIL AND GAS EXTRACTION AND PRODUCTION

Technological innovations in horizontal drilling and hydraulic fracturing have enabled tremendous amounts of oil and natural gas to be extracted profitably from underground shale formations that were long thought to be uneconomical.

Oil markets have recently undergone a significant transformation with the unexpectedly strong rise in the US production of tight (shale) oil. Tight oil refers to unconventional oil trapped in very low-permeability tight formations known as shales, which makes extraction difficult. The combination of horizontal drilling techniques together with hydraulic fracturing and rising oil prices have made the exploration and exploitation of large volumes of tight oil possible.

In the United States, the extraction of tight oil has grown dramatically over the last few years taking the market by surprise. In 2013, the United States is estimated to have produced 3.5 mb / d of tight oil which is three times higher than the amount it produced in 2010 [3].

Shale gas rose from less than 1% of domestic gas production in the United States in 2000 to over 20% by 2010. Public attention was first drawn to the issue only in 2007 when the 'US Potential Gas Committee' increased its estimates of unproven US gas reserves by 45%, from 32.7 trillion cubic metres (tcm) to 47.4 tcm to allow for shale gas developments [4]. The extraction of shale gas has transformed the US energy landscape. The rapid expansion of shale gas production in the United States has created hundreds of thousands of new jobs directly and in supporting industries. However, domestic shale gas developments have also been the catalyst for far broader economic benefits throughout the country.

On the other hand, the methods employed in the extraction of shale resources have aroused widespread environmental concerns. The following environment problems, which are associated with shale deposits' development, are mentioned by scientists and environmentalists:

1. Water issues;
2. Gas emissions;
3. Induced-earthquakes.

The analysis of the data on the factors, restricting the development of shale gas and oil production, shows that the main obstacle in developing shale plays is environmental concerns, which could prevent both oil and gas multinational corporations and national governments from investing into shale resources exploration.

The environmental impact that has perhaps attracted the most attention to date is the potential for water contamination. Damages can result from the natural gas itself, the

toxic fluids used in the fracking process, or other naturally occurring chemicals released by the fracking process. Concern has also been raised about the volume of water used for fracking, and the potential for surface or groundwater depletion.

Slick water fracturing of shale gas wells requires a few million gallons of water per well. In the US, water needed for fracturing has generally been available, although in some areas shortages are a growing concern. For example, the 2011 drought in Texas, the worst in more than a century, forced natural gas companies, especially those in the Eagle Ford shale area, to «go farther afield to buy water from farmers, irrigation districts and municipalities,» and to recycle fracturing fluids [2]. Shortages in northern Colorado in spring 2012 led to conflict between oil and gas companies and farmers, as the oil and gas companies could outbid farmers in auctions of surplus water.

Table 1 (U.S. Environmental Protection Agency, 2011) represents the comparison of estimate water needs for hydraulic fracturing of horizontal wells in different shale plays.

Table 1

Comparison of estimate water needs for hydraulic fracturing of horizontal wells in different shale plays

Shale play	Formation depth (ft)	Porosity (%)	Fracturing water (million gal / well)
Barnett	6500–8500	4–5	2.3
Fayetteville	1000–7000	2–8	2.9
Haynesville	10,500–13500	8–9	2.7
Marcellus	4000–8500	10	3.8

Thus, while water availability has not yet been constraining to the shale gas boom, it may be constraining in the future.

A second area of concern relates to local air quality. Stephenson et al. [5] estimated that shale gas typically has a «well-to-wire» (WtW) emissions intensity about 1.8–2.4% higher than conventional gas, arising mainly from higher methane releases in well completion. Even using extreme assumptions, it was found that WtW emissions from shale gas need be no more than 15% higher than conventional gas if flaring or recovery measures are used.

By using the GREET (Greenhousegases, Regulated Emissions, and Energy use in Transportation) model of 1.8 version [ANL. The greenhouse gases, regulated emissions, and energy use in transportation model], Burnham et al. [1] examined the current state of knowledge regarding the key CH₄ emission sources from shale gas, conventional natural gas, coal, and petroleum to estimate greenhouse gas emissions and to understand the uncertainties involved in calculating their life-cycle greenhouse gas impacts. The scientists report that shale gas life-cycle emissions are 6% lower than conventional natural gas, 23% lower than gasoline, and 33% lower than coal. However, the range in values for shale and conventional gas overlap, so there is a statistical uncertainty whether shale gas emissions are indeed lower than conventional gas. The study also highlights that upstream methane leakage and venting is a key

contributor to the total upstream emissions of natural gas pathways, and can significantly reduce their life-cycle benefit compared to coal or petroleum [1].

Additionally, scientists have pointed to earthquakes associated with the injection of wastewater in fracking operations. Comprehensive analysis of this seismic activity is still lacking. As with conventional oil and gas extraction activity, habitat fragmentation can also occur, and studies specific to the areas being newly developed for unconventional gas are still limited. Overall, the empirical evidence on these disamenities is mixed, but they may well be large in some regions.

In order to ensure sustainable development and to prevent supply constraints resulting from loss of license to operate, environmental issues related to shale oil and gas must be a primary concern of all parties across the supply and manufacturing chain working toward its expanded utilization.

References:

1. Burnham A., Han J., Clark C., Wang M., Dunn J. and Palou-Rivera I. (2012). Life-Cycle Greenhouse Gas Emissions of Shale Gas, Natural Gas, Coal, and Petroleum. *Environmental Science & Technology*, [online] 46 (2), pp. 619-627. Available at: <http://pubs.acs.org/doi/pdf/10.1021/es201942m> [Accessed 18 Aug. 2015].
2. Carroll J. (2011). Worst Drought in More Than a Century Strikes Texas Oil Boom. [online] *Bloomberg.com*. Available at: <http://www.bloomberg.com/news/2011-06-13/worst-drought-in-more-than-a-century-threatens-texas-oil-natural-gas-boom.html> [Accessed 29 Jul. 2015].
3. EIA, (2014). *International Energy Outlook 2014*. [online] Available at: <http://www.eia.gov/forecasts/ieo/pdf/0484%282014%29.pdf> [Accessed 26 Jul. 2015].
4. Kuhn M. and Umbach F. (2011). *Strategic Perspectives of Unconventional Gas: A Game Changer with Implications for the EU's Energy Security*. European Centre for Energy and Resource Security (EUCERS), Department of War Studies, King's College London.
5. Stephenson T., Valle J. and Riera-Palou X. (2011). Modeling the Relative GHG Emissions of Conventional and Shale Gas Production. *Environmental Science & Technology*, [online] 45 (24), pp. 10757-10764. Available at: <http://pubs.acs.org/doi/pdf/10.1021/es2024115> [Accessed 10 Aug. 2015].

Могильна Л. М.

*доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету
м. Суми, Україна*

СУЧАСНІ ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ

Зміна природних ландшафтів, зменшення лісових ресурсів, залучення в сільськогосподарський обіг все нових і нових територій, виснаження ґрунтів, а хімічні сполуки, які циркулюють у біосфері, шкодять здоров'ю людей та всьому живому – все це приводило до зміни екосистем. Раніше вони були відносно незначні і не могли призвести до радикальних наслідків. Але зараз людство

стикнулося з великою кількістю глобальних екологічних проблем. Тому воно повинно розробити стратегію переходу суспільства на новий життєствердний етап еволюції. В Україні екологічна криза значно поглибилась після аварії на Чорнобильській АЕС у квітні 1986 року. Відлуння цієї трагедії ми відчуваємо й досі. Ці обставини, а також складні соціально-економічні умови, привели до різкого погіршення стану здоров'я населення та негативного впливу на демографічну ситуацію.

Розв'язанню цих проблем присвячені численні міжнародні саміти і конференції під егідою ООН, а також наукові праці багатьох вчених, а саме: Л. Гумільова, Г. Дейлі, Г. Кебурія, Дж. Сороса, М. Дробнохода та ін.

Метою статті є аналіз головних причин загострення кризи у відносинах «людина – природа»; визначення факторів, які можуть призвести до самознищення людства, та визначення шляхів розв'язання екологічних проблем.

На сучасному етапі, загострилися негативні явища глобального характеру, які вже не лише гальмують соціально-економічний розвиток, а створюють реальну загрозу існуванню людства та біосфери в цілому. Особливістю сучасної екологічної кризи є те, що техногенні впливи дуже переплітаються з природними процесами, вони підсилюються або послаблюються ними. З іншого боку, і природні процеси (землетруси, повені тощо) у багатьох випадках підсилюються техногенними чинниками.

Від вирішення цих проблем залежить майбутнє усієї планети. І вже зараз люди повинні це зрозуміти і брати активну участь у боротьбі за збереження світу.

Автори моделі Римського клубу виділяють чотири найважливіших глобальних проблеми: демографічну, екологічну, продовольчу та енергетичну.

Слід відмітити, що за бездумної господарської діяльності вже сьогодні зруйновано 63% екосистем земної суші. У Канаді збереглося 65% природних екосистем, Китаї – 20, Індонезії – 7, США – 5, Європі – 4, Індії – 1, Японії – 0%. Умовно й відносно екологічно чисті території в Україні складають лише 13% [1, с. 31].

В Україні найбільший антропогенний вплив на навколишнє середовище чинить транспорт, промисловість, сільське господарство, енергетика.

Як свідчать статистичні данні, приблизно 80% всіх видів забруднення повітря – наслідок енергетичних процесів (добування, переробка й використання енергоресурсів). Особливо шкідливими є викиди сполук сірки в районах металургійних заводів.

Ще однією проблемою є утилізація відходів. Це глобальна екологічна проблема. Особливо актуальним є питання транспортування, зберігання, переробки та поховання радіоактивних відходів. Те, що нині ці питання не вирішуються, є однією з головних причин призупинення розвитку атомної енергетики. Радіоактивні відходи дуже небезпечні, особливо високоактивні. Вартість видалення та поховання їх є найвищою порівняно з вартістю інших відходів.

Дедалі гостріше постає проблема відходів в Україні. Звалища навколо великих міст щорічно поглинають близько 1500 га землі, яка стає небезпечним джерелом отруєння довкілля. Із звалищ у повітря та ґрунтові води потрапляє багато токсичних речовин – важких металів, лаків, фарб, гуми, пластмас. Вони є розсадником хвороботворних бактерій. Саме тут утворюються токсичні гази, виникають небезпечні для довкілля пожежі.

Слід відмітити, ще один аспект утилізації відходів в Україні. Державні органи не інформують населення і не забезпечують правильної утилізації таких небезпечних відходів як батарейки, акумулятори та енергозберігаючі лампи. Проблема в тому, що переробка коштує дорожче, ніж подальший продаж отриманої сировини. В Європі цим займаються. Пункти прийому відпрацьованих батарейок зустрічаються на кожному кроці. У нас це майже нонсенс! Бо такі пункти дуже рідко трапляються у великих містах, не кажучи вже про малі міста та села. І мало яка людина поїде утилізувати батарейку на інший кінець міста. Наш мінталетет такий, що більшість викине її на смітник. Одна батарейка забруднює токсичними речовинами 400 літрів води, або 20 квадратних метрів ґрунту, а одна енергозберігаюча лампа містить від 3 до 5 міліграм ртуті. Потрапивши на сміттєзвалище, вона пошкоджується і забруднює довкілля цими парами. В Україні таких заводів поки немає, але вони з'являться – так як ЄС жорстко вимагає від країн, що вступають, якісної системи збору та утилізації відходів, в тому числі і акумуляторів.

Наш час характеризується небаченими масштабами розвитку транспортних перевезень. Значна частина цих перевезень є безпосередньою складовою частиною процесу виробництва – промислового й сільськогосподарського. В усіх великих містах України частка забруднень повітря від автотранспорту останнім часом становить 70 – 90% загального рівня забруднень.

Сільське господарство – одна з найголовніших галузей матеріального виробництва людства, що забезпечує його харчовими продуктами рослинного й тваринного походження, а багато галузей промисловості – сировиною. Серйозною проблемою в цій галузі є перехімізація. На зміну апробованій віками схемі землекористування «земля – зерно – гній – земля» прийшла неприродна, виснажуюча ґрунти схема «земля – зерно – мінеральні добрива – зерно – більше мінеральних добрив». Навантаження пестицидів при вирощуванні культур на ґрунти стає нестерпним. При цьому засвоєння хімічних поживних речовин, що містяться в мінеральних добривах, культурними рослинами в середньому не перевищує 40%. Інші ж 60% вимиваються з ґрунту, надходять до водойм, річок, озер, ґрунтових вод і є джерелом їх небезпечного забруднення. Надмірне використання мінеральних добрив, зокрема азотних, викликає небезпечне для здоров'я людини збільшення в харчових продуктах нітратів, що, в свою чергу, є причиною збільшення тяжких захворювань. Ось чому і в Україні є прихильники так званого альтернативного сільського господарства. Основна суть альтернативного землеробства полягає в повній або частковій відмові від синтетичних мінеральних добрив, пестицидів, регуляторів росту й кормових добавок. Комплекс агротехнічних засобів базується на строгому дотриманні

сівозмін, запровадженні в них бобових культур для збагачення ґрунту азотом, застосуванні гною, компостів і сидератів, проведенні механічних культивувань і захисту рослин біологічними методами.

Сучасна екологічна ситуація в Україні стала вкрай небезпечною. Основні причини наступні: застаріла технологія виробництва на багатьох промислових та сільськогосподарських підприємствах; нераціональна структура промисловості (надлишок енергоємних і «брудних» підприємств); недостатнє екологічне виховання людей і, як результат, їхнє байдуже ставлення до екологічних проблем; недостатня увага до екологічних проблем державних організацій.

Як висновок, слід відзначити, що гострота глобальних проблем залежить не лише від того, що непередбачені екологічні та соціально-економічні наслідки глибоко впливають на всі боки життя сучасної людини. Істотним є й те, що ці проблеми настільки взаємопов'язані, що практично неможливо добитися успіху у вирішенні однієї з них, ігноруючи або приділяючи недостатню увагу іншим. Крім того, однобічний підхід до вирішення глобальних проблем може призвести до тяжких наслідків, які негативно позначаються на перспективах розвитку як нашої держави так і людства в цілому.

Вирішення глобальних проблем можливе лише зусиллями всього світового співтовариства. Навіть найбільш могутні держави не в змозі вирішити самотійно екологічні проблеми. Для їх подолання потрібно спільне використання економічних, інтелектуальних, науково-технічних і культурних ресурсів всього людства. Необхідні також політична воля урядів і народів різних країн, широке розповсюдження у світі нового політичного мислення. На теперішній час різні країни по-різному ставляться до вирішення глобальних проблем: одні ігнорують ці проблеми, інші витрачають великі кошти на їх подолання. Ми підтримуємо думку тих науковців, котрі вважають, що людство має замислитись та вибирати між матеріальним прогресом і продовженням життя на Землі.

Література:

1. Дробноход М. І. Гострі суперечності в системі «людина-навколишнє середовище» – головна проблема сучасності / Дробноход М. І. // Економічний часопис – XXI. – 2009. – № 1-2. – С. 31-35.

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Вербовская Л. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Менеджмент и администрирование»
Ивано-Франковского национального технического университета нефти и газа
г. Ивано-Франковск, Украина*

КОМПЕТЕНЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

На протяжении многих лет, люди считается одним из самых важных факторов успеха в экономическом и политическом развитии страны. В двадцатом веке понятие «человеческий капитал» был введен в экономику, как «способность и умение человека», который он приобретает, благодаря своей способности улучшать компетенции.

В настоящее время исследованию проблем управления персоналом уделяли внимание многие авторы: В. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, А. Маршалла, К. Маркса, Ф. Энгельса, Дж. Милля, Л. Вальраса, Дж. Б. Кларка и многих других ученых. Концепция человеческого капитала оформилась в целостную теорию благодаря деятельности представителей «чикагской школы» Т. Шульца и Г. Беккера, Б. Вейсброта, Дж. Минцера и других.

Теоретический подход к проблеме компетентностного развития человеческих ресурсов.

Знатные ученые определяют «человеческий капитал», как «Знания, навыки, компетенции и другие атрибуты, принадлежащих лицам, которые способствуют созданию личностного, социального и экономического процветания».

Человеческий капитал определяется через призму общественных демографических данных (возрастная структура, состояние здоровья), и способности лиц, связанных с их образованием, или, в более широком смысле, с профессиональной компетентностью. Данные человеческого капитала определяются и характеризуются уникальными навыками, привязанных к определенным лицам которые имеют персонализированные знания, на основе их собственного опыта, навыков, системы ценностей и интуиции.

В свою очередь, такое толкование человеческий капитал относится не только в результате инвестиций в образование, но и в области здравоохранения, окружающей среды и культуры. Накапливание знаний, опыта и образования приводит к развитию человеческих компетенций. Такое сочетание является основным фактором технического прогресса, организационного и социального развития, так как человек со своим характером по природе является новатором [9, ст. 115]. Он создает и применяет новые правила для системы организации

труда, которые со временем будут являться наиболее важным инструментом для экономического развития. Примеры определений человеческого капитала в рамках компетенции предоставлены в таблице 1.

Таблица 1

**Отдельные определения человеческого капитала
через призму компетенции**

Автор, год публикации	Дефиниции человеческого капитала
Г. Беккер (G.S. Becker), 1964	рассматривал человеческий капитал как совокупность навыков, знаний и умений человека
Т. Шульц (T. Shults), 1968	человеческий капитал, это «приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями»
S.R. Доманский (S.R. Domański), 1998	«ресурсные возможности, возможности, предпринимательство и знания в профессии, способность к сотрудничеству и креативность отношения» [4, ст. 101]
М. Рыбак (M. Rybak), 2003	«это возможности, ресурсы, знания, навыки и мотивация лиц, имеющих экономическую ценность для организации» [5, ст. 78]
OECD 2001, the Penguin Dictionary of Economics, 2004	человеческий капитал – это знания, компетенции и свойства, воплощенные в индивидах, которые способствуют созданию личностного, социального и экономического благополучия [1]
Х. Круль (H. Król), 2006	термин «человеческие ресурсы» являются оценочным, подчеркивает, что сотрудники играют важную роль в организации, в частности, влияют на использование других ресурсов (материальных, финансовых) [3, ст. 61].
В.С. Ефимов, 2010	рассматривает человеческий капитал как универсальную, самостоятельную составляющую «производственного процесса», обеспечивающую дополнительную стоимость продукта. Он выделяет три аспекта (модуса) человеческого капитала: - биологический аспект – сохранение ЧК: демография + здоровье + активность; - социальный аспект – развитие ЧК: образование + квалификация + социальная организованность + инициативность; - экономический аспект – капитализация ЧК: системы производства + социальные институты + инфраструктура возможностей [1]

Источник: разработка автора на основе: [1, 2, 3, 4, 5]

Лучшее, что можете описать развитие человеческих компетенций, это: высшая степень усвоения компетенции, большая эффективность в области деятельности, которая связана с ним. Примерная модель развития компетенций, которая используется в нейропсихологии, предложенная Максвеллом, рисунок 1 [6, ст. 15; 8 ст. 57].

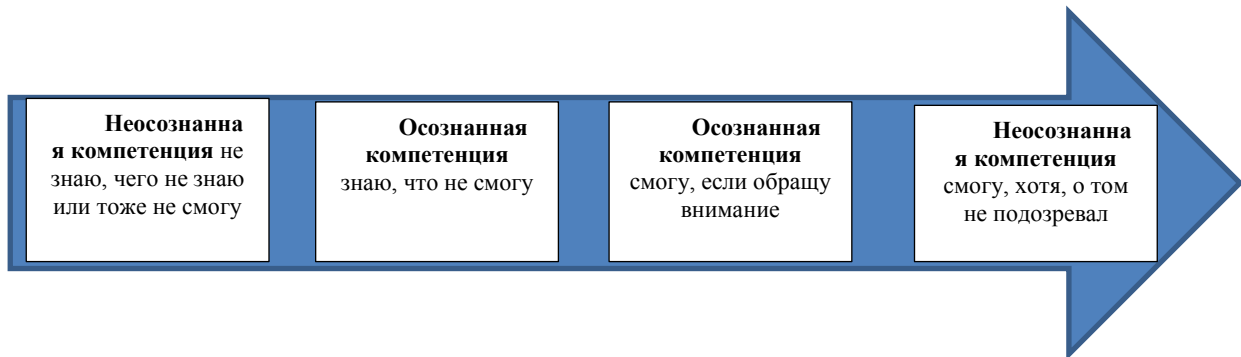


Рис. 1. Компетенционная модель развития за Максвеллом [6, ст. 15]

В глобализированном мире насчитывается много различных методов и концепций для поддержания теории развития компетенции. Компетенционная модель развития за Максвеллом является одной из идеальных основ для развития потенциала человеческих ресурсов.

На основе проведенных исследований использование компетенции как потенциал людей всех возрастов, это видение будущего в управлении человеческими ресурсами. В современной экономике, компетентность это аспект, который мы должны рассмотреть, когда выбираем различные тренинги или обучения. Неиспользование в человеческом капитале, знаний и опыта, зачастую приводит к сокращению доходов и использования человеческого потенциала [9, ст. 112].

Вопрос, об использовании компетенции достаточно сложный и очень важный, который требует дальнейших исследований.

Литература:

1. Бураншина Н. А. Человеческий капитал в современных междисциплинарных исследованиях // Креативная экономика. – 2011. – № 10(58). – С. 74-79. – <http://old.creativeconomy.ru/articles/13361/>
2. Moczyłowska J. Zarządzanie zasobami ludzkimi w organizacji. Podręcznik akademicki. Wydawnictwo Difin. Warszawa 2010, s. 262
3. Pawlak Z. Zarządzanie zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwie. Wydawnictwo Poltext. Warszawa, 2011 r.
4. Zarządzanie zasobami ludzkimi / [red. prowadzący t. Krystyna Szczepaniak; przekł. Zofia Wiankowska-Ladyka] Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2007. – 256 s.
5. Bugdol M. Zarządzanie pracownikami – klientami wewnętrznymi w organizacjach pro jakościowych. Wydawnictwo Difin. Warszawa 2011, s. 248.
6. Karwala S. Mentoring jako strategia wspierająca wszechstronny rozwój osobisty. Wyższa Szkoła Biznesu – National Louis University, Nowy Sącz, 2009. <http://mentoring.com.pl/mentoring2.pdf>

7. Portal Funduszu Europejskich. Program Kapitał ludzki http://www.efs.gov.pl/Dokumenty/Lists/Dokumenty%20programowe/Attachments/87/Program_Operacyjny_Kapitał_Ludzki_05122011.pdf
8. Raport podsumowujący pierwszą edycję badań realizowaną w 2010 roku. Bilans Kapitału Ludzkiego w Polsce http://bkl.parp.gov.pl/system/files/Downloads/20110616070718/Bilans_Kapitalu_Ludzkiego_-_Raport_podsumowujacy.pdf
9. Verbovska L.S. «Kompetencja jak główny aspekt rozwoju zasobów ludzkich». / Verbovska L.S. / Monografia «Zarządzanie relacjami organizacji z interesariuszami» wydana przez UEP i PTE Poznań, red. Prof. Barbara Borusiak, 2013 r. st. 167.

Гриліцька А. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету
м. Черкаси, Україна*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО СУТНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «РИНОК ПРАЦІ»

В економічній літературі зустрічаються терміни «ринок праці», «трудові ресурси». Вивчення ринку праці та його складових – актуальний напрям економічних досліджень. Ключові положення щодо сутності даної категорії містяться у фундаментальних працях А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Міля, К. Маркса, Дж. Кейнса, А. Маршала та ін. Проблеми формування та розвитку процесів, які притаманні сучасному ринку праці, представлені в роботах таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як: В. Буланов, В. Іноземцев, А. Никифорова, Р. Капелюшніков, Д. Богиня, І. Бондар, О. Грішнова, Т. Заяць, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Лисогор, В. Онікієнко, І. Петрова, В. Петюх, С. Пирожков та інші.

Ринок праці історично виник тоді, коли відбулося відділення працівника від засобів виробництва, насамперед від землі, з наданням йому юридичної свободи. Ставши юридично вільним, але позбавленим засобів виробництва (а значить і засобів до існування), він був змушений продавати свою робочу силу. Так з'явився новий товар, який дав назву новому ринку. Але назва нового товару і назви нового ринку (а за ними прихована їх сутність) серед дослідників викликала розбіжності [4].

Видатні англійські економісти, класики політичної економії А. Сміт та Д. Рікардо вважали, що товаром на даному ринку є праця, що «праця має свою природну і свою ринкову ціну» [2].

Існує декілька понять, які лежать в основі: це робоча сила, яка представляє собою здатність до праці; праця – це доцільна діяльність людини, спрямована на перетворення предметів природи в річ, що задовольняє ту чи іншу потребу людини; трудова послуга – це термін дуже близький до терміну «праця», але він підкреслює, що певний вид діяльності задовольняє потребу в момент свого

здійснення; трудові ресурси – це частина населення країни, що має фізичні та духовні здібності для здійснення праці. Всі ці визначення є загальноновизнаними. Оскільки наведені поняття не є синонімами, то і назви ринків будуть не ототожними категоріями. А значить потребують більш повного дослідження. Відповідно до чинного законодавства України, трудові ресурси – це частина населення країни, яка володіє необхідним фізичним розвитком, знаннями та практичним досвідом для роботи в народному господарстві. Тобто, до трудових ресурсів відносять все працездатне населення у працездатному віці, за винятком непрацюючих інвалідів війни та праці першої та другої груп, непрацюючих осіб у до пенсійному віці, які отримали пенсію за віком на пільгових умовах [5].

Протягом півтора століття ведуться дискусії про те, що є товаром на ринку – робоча сила чи праці. Окремі автори вважають товаром на ринку праці трудові ресурси. Відповідно економічній літературі зустрічаються поняття «ринок робочої сили», «ринок праці», «ринок трудових ресурсів», наводяться різні аргументи щодо їх тотожності чи відмінності. Ми приєднуємося до думки тих дослідників, дискусії яких породжуються тим, що при дослідженні ринку праці розглядається система відносин формування та використання об'єкту ринку праці, а дослідженню самого об'єкта приділяється замало уваги [4]. Урахувавши трансформацію уявлень про роль і місце людини в економічному житті суспільства, розвиток категоріального апарату, що визначається використанням в різні часи таких економічних категорій, як робоча сила, трудові ресурси, трудовий потенціал, людський фактор та людський капітал необхідно вважати правомірним використовуючи категорії «ринок робочої сили», «ринок трудових ресурсів» в досоціалістичний та соціалістичний період розвитку нашої країни відповідно. Категорія «ринок праці» є більш універсальною, тому що характеризує відносини праці, і може бути використана незалежно від рівня розвитку об'єкта та умов праці. Так, категорія «ринок праці» різними вченими використовується для характеристики різних видів відносин праці, що відповідають різним рівням розвитку уявлень про роль і місце людини в економічному житті суспільства [3].

В умовах посткапіталістичного суспільства праця стає вільною і творчою, а вдосконалення і всебічний розвиток здібностей людини стають її основними потребами. Становлення та розвиток постіндустріального суспільства характеризується виникненням нового типу виробництва, в якому людина стає «носієм всезагальних продуктивних сил», постійному переході економіки товару через економіку грошей в економіку людських здібностей, «людський капітал», як сукупність професійно-кваліфікаційних навиків, знань, таланту індивідів, стає двигуном все більш різнобічного та все менш енергомісткого виробництва, перетворенням постіндустріальної господарчої діяльності в «економіку дорогої людини», бо успіх виробничої діяльності буде залежати від людей, яких прийдеться дорого та довго навчати [1].

Отже, ринок праці являє собою сукупність соціально-трудових відносин між покупцями і продавцями з приводу умов найму та використання робочої сили. Центральною проблемою, що виражає соціально-економічну сутність даної

сукупності, є визначення частки функціонуючої робочої сили в новоствореній вартості та її обмін на життєві засоби, тобто на реальну заробітну плату. Реалізація трудових відносин відбувається на основі дії механізмів попиту-пропозиції і визначає кількісні та якісні параметри відтворення робочої сили. В результаті досягається певний баланс інтересів працівників і роботодавців, що сприяє розвитку національної економіки. Тому більш детальний розгляд даного питання потребує ретельнішого дослідження надалі, оскільки є актуальним на сьогодні.

Література:

1. Буланов В. С. Рынок труда / В. С. Буланов, Н. А. Волгин. – М.: «Экзамен», 2003. – 330 с.
2. Никифорова А. А. Рынок труда: занятость и безработица: монография / А. А. Никифорова. – М.: Международные отношения, 2006. – 251 с.
3. Петюх В. М. Формування робочої сили в ринкових умовах: навч. посібник / В. М. Петюх. – К.: Знання, 2004. – 287 с.
4. Ришняк Н. М. Теоретичний аналіз ринку праці як складової економічної системи / Н. М. Ришняк // Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 2 (10), 2013. Режим доступу: [file:///C:/Users/admin/Downloads/eui_2013_2_69%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/eui_2013_2_69%20(1).pdf)
5. Череп А. В., Сьомченко В. В. Соціально-економічна сутність категорії «трудові ресурси» в промисловому секторі економіки / А. В. Череп, В. В. Сьомченко // Вісник Запорізького національного університету № 1(9), 2011. – С. 78-84.

Краєвська Г. О.

науковий співробітник

Інституту демографії та соціальних досліджень

імені М. В. Птухи

Національної академії наук України

м. Київ, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО РОЗСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Розвиток сільських населених пунктів передбачає формування в їх межах ефективної системи суспільних відносин через поєднання інтересів людини, соціальних груп та держави. Важливим в цьому контексті є модернізаційний вплив на цей процес з боку держави через її можливості, ресурси та інструменти. Головною метою політики сільського розселення є збереження, зміцнення і реалізація поселенського потенціалу з використанням можливостей територіальних громад у попередженні реальних і потенційних загроз соціально-економічному простору на основі послідовного вдосконалення ринкових відносин та активного розвитку суспільно-приватного партнерства.

До системних обмежень розвитку сільських населених пунктів належать: довгострокова економічна і соціальна нерівність між сільськими поселеннями і містами, що обумовлює відмінності людського розвитку сільських та міських жителів. Системні обмеження у зайнятості сільського населення, до яких

належать: високий рівень участі у неформальній зайнятості, значне приховане безробіття, висока частка сезонної зайнятості, скорочення попиту на працівників сільського господарства, і як наслідок погіршення умов працевлаштування в офіційному секторі сільської економіки. Такий стан речей обумовлює низькі доходи сільського населення, що спричиняють депривацію, тобто позбавлення від можливостей соціального захисту, повноцінної реалізації свого трудового потенціалу, отримання якісних соціальних послуг, розвитку своїх професійних, інтелектуальних та творчих здібностей, створення комфортних житлово-побутових умов проживання.

За цих обставин домінування практичної спрямованості людини на покращення свого становища та використання для цього всіх можливих ресурсів надає замкненого характеру цьому процесу, спричиняючи посилення наявної нерівномірності розвитку через відтік репродуктивно активної частини сільського населення з сільських населених пунктів у міста або за кордон, сприяючи постарінню сільського населення та зростанню його смертності в порівнянні з міським.

Тому основними завданнями політики сільського розселення є: визначення сільського розселення як самостійного об'єкта політики (а не тільки складової регіональної політики); зміцнення місцевого поселенського потенціалу та забезпечення відтворення його кількісно-якісних характеристик; створення економічних інструментів оптимального використання основних ресурсів території – людських, фінансових, екологічних, культурних; зменшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку сільських поселень (приміські та периферійні села); досягнення паритетних умов всебічного розвитку та комфортності життя мешканців села і міста; забезпечення законодавчих, інституційних, фінансових умов для функціонування територіальної громади як суб'єкта територіального управління; розвиток самоорганізації і самоуправління сільських громад.

Необхідною є зміна моделі управління розвитком сільських поселень, яка б відповідала сучасним викликам та була спрямована на повноцінне відтворення власного соціально-економічного потенціалу. Необхідно враховувати і ту обставину, що в Україні по суті сформувався дефіцит коштів для фінансування місцевих бюджетів та існує велика потреба в них. Відсутність нормативно-правової бази для трансформації органів самоуправління на повноцінних управлінських суб'єктів, вузька база оподаткування у зв'язку з наявністю великої кількості сіл без суб'єктів господарювання є істотним обмеженням соціально-економічного розвитку поселень.

Трансформація моделі управління сільськими поселеннями повинна передбачати перетворення самоуправління на орган з більш широкими функціональними повноваженнями з включенням до них права бути повноцінними суб'єктами господарювання, а також виконувати за потреби фінансово-кредитну діяльність. З організацією територіальної сільської громади як повноцінного господарюючого суб'єкта модель управління може трансформуватися в іншу, якщо така необхідність виникне з часом.

Не менш важливим є сприяння розвитку сфери послуг, з огляду на її нерозвиненість та досить низьку частку зайнятих в ній. Поширення практики багатофункціональних центрів соціального розвитку (школа-сад, центри дозвілля, центри побутового обслуговування, рекреаційно-лікувальні заклади), що сприятиме зменшенню витрат з обслуговування цих закладів підвищення ступеня територіальної доступності до більш повноцінного набору соціальних послуг [1, с. 16].

Окремо слід зазначити про необхідність реалізації навчально-методичного напрямку політики сільського розселення, що передбачає: удосконалення і забезпечення функціонування багаторівневої системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів сільських територіальних громад та реалізація освітніх заходів для широких верств населення з питань організації бізнесу, його правового та фінансового забезпечення; поєднання в єдине ціле системи підготовки кадрів з потребами в спеціалістах юридичного, маркетингового, менеджерського профілю для розвитку сільських територій трансформації інформації та знань в економічні можливості; концентрацію освітньої та інформаційно-консультаційної роботи на рівні керівництва територіальними громадами, активістів органів самоорганізації сільського населення; підготовку та реалізацію демонстраційних (пілотних) проектів з впровадження несільськогосподарських видів зайнятості та поширення досвіду їх реалізації; забезпечення взаємодії органів державного управління з громадськими організаціями, навчальними закладами, міжнародними організаціями, а також координацію національних і міжнародних програм у сфері розвитку територіальних громад.

Інформаційно-аналітичний напрям політики сільського розселення пов'язаний із: удосконаленням інформаційно-аналітичної роботи щодо питань розвитку проектів, програм, наданням інформаційних та консультаційних послуг, застосуванням передових технологій та підходів до організації власної справи; створенням єдиної інформаційної бази та системи розповсюдження інформації як усередині країни, так і за кордоном про інвестиційні можливості, ресурси, потреби, проекти сільських громад.

Необхідним є удосконалення створення державних та регіональних програм розвитку сільської соціальної інфраструктури з урахуванням: обов'язкового узгодження з реальними фінансовими можливостями на місцевому, регіональному і державному рівнях; пріоритетного розвитку тих сфер, які пов'язані із застосуванням інновацій; орієнтації фінансування закладів охорони здоров'я на розвиток профілактики та раннього попередження захворювань.

Важливою для розвитку сільських територій є їх комп'ютеризація та інтернетизація з метою формування інформаційного простору, як для сільських жителів, так і про можливості сільських територій для зацікавлених сторін з метою поширення знань, інформації, розвитку банківських послуг в сільській місцевості, підвищення через знання та інформацію територіальної мобільності сільського населення та залучення загалом сільських мешканців до новітніх комунікативних структур.

З метою запобігання апатії, зневірі та патерналістським настроям сільського населення потрібно сприяти його участі у розвитку сільських територій через створення органів самоорганізації сільського населення, утворення сільських громадських організацій шляхом посилення інформаційно-організаційної роботи з населенням. Так, доступ територіальних громад до вирішення проблем поселень обмежується через nereєстрацію статутів територіальних громад. Проте, законодавча невизначеність реалізації цих механізмів призводить до ускладнення їх практичного застосування [2]. Необхідно активізувати механізм участі територіальних громад у процесі прийняття рішень через загальні збори громадян за місцем проживання, місцеві ініціативи та громадські слухання.

Таким чином, в умовах зменшення людського потенціалу сільських поселень формування людського капіталу повинне спрямовуватися, головним чином, не на відновлення кількості, а на створення якісно нової людності (в освітньому, професійному, духовному, інтелектуальному відношеннях). Людський розвиток сільських територій повинен базуватися на заохоченні та підтримці. На реалізацію цього стратегічного пріоритету має бути спрямована дія всіх зусиль зацікавлених в людському розвитку сільських територій.

Література:

1. Заяць Т. А. Державні пріоритети розвитку сільського розселення України / Т.А. Заяць, Г.О. Краєвська // Економіка та держава. – 2014. – № 10 – С. 15–17.
2. Пінчук С. А. Проблеми практичного застосування форм безпосередньої участі громадян у муніципальному управлінні / С. А. Пінчук // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Культура і соціальні комунікації. – 2010. – Вип. 2. – С. 115–125.

Підлипна Р. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного-торговельно-економічного університету
м. Ужгород, Україна*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВИДАТКІВ СОЦІАЛЬНОГО СПРЯМУВАННЯ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ОЕСР

В умовах стрімкого динамічного розвитку усіх сфер суспільного життя вагоме значення посідає розвиток соціальної сфери, що свідчить як про якість та рівень життя громадян кожної країни зокрема, так і про рівень розвитку економіки загалом. Так загальновідомим фактом є те, що у скандинавських країнах соціальна сфера займає домінуюче становище понад іншими, що дозволяє забезпечувати високий рівень життя та потребує відповідних джерел фінансування. Протягом останніх десяти років в Україні також відбулося

зростання ролі та значення соціальної сфери, що є доволі характерним явищем для соціально-орієнтованих економік.

З метою детальнішого аналізу проведено оцінку місця видатків соціального спрямування у ВВП та сукупних видатках Зведеного бюджету України (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів фінансування видатків соціального спрямування

№ з/п	Видатки соціального спрямування млн.грн.	Сукупні видатки зведеного бюджету, млн. грн.	ВВП, млн. грн.	Питома вага видатків соціального спрямування у видатках зведеного бюджету, %	Питома вага видатків соціального спрямування у ВВП, %
2004	39691,60	75792,50	267344,00	52,37	14,85
2005	52499,00	102538,40	345113,00	51,20	15,21
2006	85668,30	141698,80	441452,00	60,46	19,41
2007	99271,00	175512,20	544153,00	56,56	18,24
2008	125256,30	226054,40	720731,00	55,41	17,38
2009	176505,10	309203,70	948056,00	57,08	18,62
2010	190444,20	307399,40	913345,00	61,95	20,85
2011	240631,70	377842,80	1082569,00	63,69	22,23
2012	251404,90	416853,60	1302079,00	60,31	19,31
2013	298961,30	492454,70	1408889,00	60,71	21,22

Джерело: розраховано автором на основі [1]

Дані табл. 1 свідчать про те, що видатки соціального спрямування є пріоритетними для вітчизняної економіки, адже вони складають більше половини сукупних видатків зведеного бюджету України та за період з 2004 р. по 2013 р. їх питома вага у сукупних видатках зросла з 52,37% до 60,71%. Відповідно збільшилась і частка цих видатків у ВВП з 14,85% у 2004 р. до 21,22% у 2013 р. та фактично досягла середнього значення у розвинених країнах (21,79%) (рис. 2).

Загалом по країнах які об'єднані в Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) спостерігалось незначне коливання частки соціальних видатків у ВВП та найбільшого значення досягла у 2010 р. – 22,05%, а найменшого напередодні кризи у 2007 р. – 19,30%. Країнами лідерами за питомою вагою видатків соціального спрямування у ВВП виступають Франція (33,02%), Данія (30,79%), Бельгія (30,73%) та Фінляндія (30,53%), у яких близько третини ВВП перерозподіляється через бюджет на потреби фінансування соціокультурних заходів, найменша частка ВВП спрямована на фінансування соціальних потреб у таких країнах як Словаччина (17,95%), Естонія (17,74%), Ісландія (17,22%) та Ізраїль (15,81%).

У світовому рейтингу соціального розвитку України другий рік поспіль утримує 62 місце серед 133 країн.

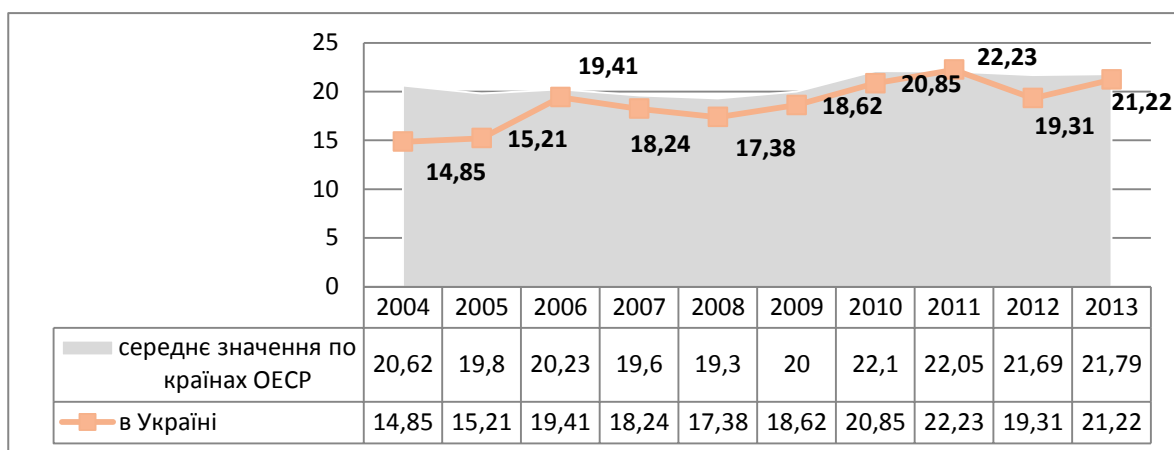


Рис. 2. Динаміка частки витрат на задоволення соціальних потреб у ВВП в Україні та в країнах ОЕСР у 2004-2013 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Результати досліджень переконують, що необхідність створення здорових умов виробничої діяльності людей, забезпечення необхідного рівня життя всіх верств населення, вирішення проблем охорони здоров'я, народної освіти та соціального забезпечення, дотримання соціальної справедливості при реалізації кожною людиною свого права на працю, а також розподіл та споживання створюваних в суспільстві матеріальних і духовних благ, дозвіл протиріч, що виникають з соціального розшарування суспільства, соціальний захист відповідних верств населення.

Література:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Усе про бюджет. Моніторинг виконання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=51703
2. Організація економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecdwash.org/>

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бондаренко А. І.

*аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

БАНКІВСЬКІ ЦІНОУТВОРЮЮЧІ РИЗИКИ

Система резервування під кредитні ризики не дає можливості контролювати стійкість банків, оскільки це суперечить характеру конкуренції на банківському ринку. Щоб підтримувати рівень системної стійкості, регулятор може обмежувати можливості приймати ризики для комерційних банків. Такі обмеження не можуть діяти у комплексі з сучасним банківським ціноутворенням, але можуть в рамках концепції ризик-орієнтованого ціноутворення. В цій концепції банки менше приймають на утримання ризики і більше переадресовують ризикову вартість на споживачів, через включення їх у ціну. Центральний банк в такій концепції зможе швидше отримувати сигнал про «погані банки» та обмежувати їх діяльність ще до того, як їх доведеться рятувати. Перше питання в рамках такої концепції стосується видів ризиків, які впливають на ціноутворення.

З розвитком теорії ризиків, людина відкриває все більшу їх кількість, а середня величина вартості або грошового потоку, що знаходиться під ризиком, який припадає на кредитора, зростає (див. рис. 1). Інший негативний ефект – зниження обсягів кредитування із зростанням ризиків [1, с. 246].

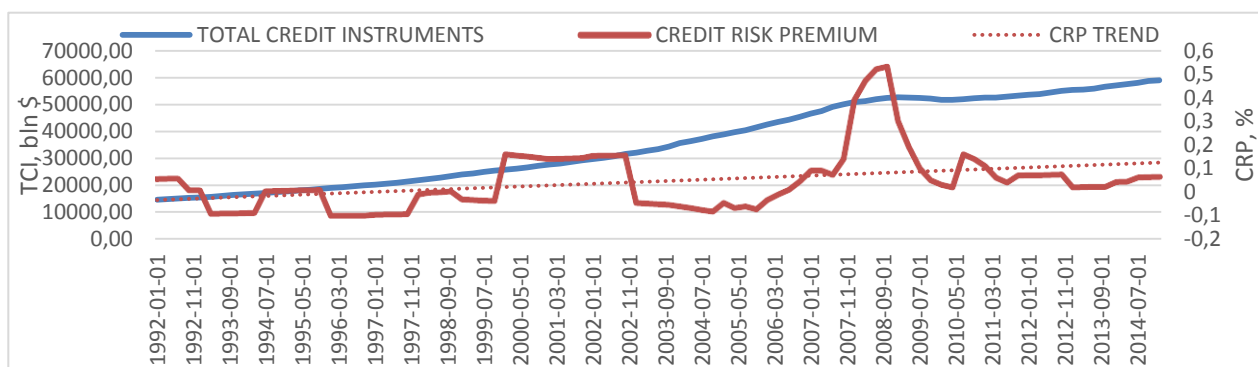


Рис. 1. Премія за ризик і обсяг боргового фінансування у світі 1992-2015 [2]

Поняття і методи розрахунку ризиків розвивалися одночасно з розвитком теорії імовірностей, пройшовши від стадії примирення з ризиками (1494 р.), коли вважалося, що ризик – воля Бога або доля, до стадії, на якій ризик може бути більш-менш точно розрахований за допомогою цілого ряду методів.

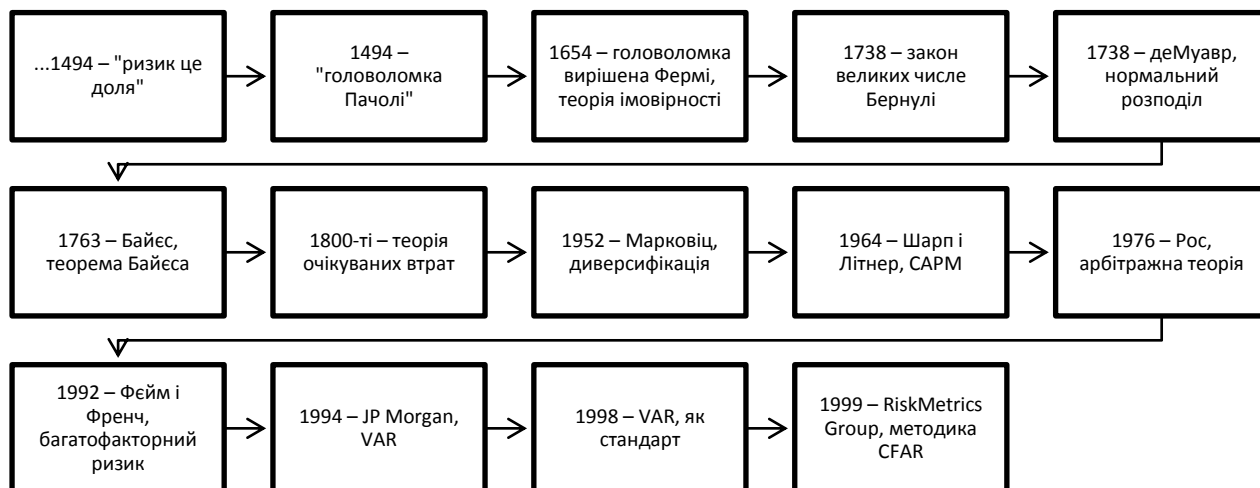


Рис. 2. Історія теорії ризиків

Джерело: розробка автора

Ми пропонуємо галузеве визначення категорії «ризик в банківській діяльності» – оцінена у вартісному вираженні ймовірність невідповідності параметрів фінансових потоків банку очікуваним, яка може призводити до змін у рівні капіталу банку в наслідок прийняття чи неприйняття управлінських рішень в умовах конкурентної боротьби. Основними характеристиками банківського ризику є імовірність, розмір втрат та вартість управління.

Вважається, що ризики, такі як правовий, стратегічний та репутаційний є неквантифікованими, спробуємо довести іншу точку зору.

Правовий ризик – вартість витрат (V_p), що можуть бути понесені внаслідок зміни нормативно-правової бази чи внаслідок недотримання вимог нормативних правових документів.

$$V_p = \sum (i_n \times \Gamma P_n \times r_n). \quad (1)$$

де, i_n являє собою імовірність події (аналітичний показник), ΓP_n – величина грошового потоку, який буде змінюватися під дією негативного ефекту від події, r_n – коефіцієнт відновлення для грошового потоку.

Складнощі полягають у розрахунку імовірності події. Її необхідно розраховувати окремо під кожний грошовий потік. Це вимагає ведення прагматичного аналітичного обліку подій.

Стратегічним вважається ризик, пов'язаний із помилками у реалізації функцій стратегічного менеджменту. Стратегічний ризик призводить до змін у капіталі банку (оскільки основне завдання менеджменту – максимізація ринкової вартості компанії), тому він представлений ризиковою вартістю капіталу банку. Розрахунок стратегічного ризику також можливий, якщо володіти кількістю випадків негативного відхилення стратегічних показників. В такому випадку вартість під стратегічним ризиком може бути розрахована таким чином:

$$V_c = \prod (P_{1,n}) \times K \times r. \quad (2)$$

де $P_{1,n}$ – відповідні стратегічним показникам імовірності відхилення, K – капітал банку, r – коефіцієнт відновлення для капіталу (розрахований аналітично).

Ризиком втрати ділової репутації банку прийнято називати імовірність втрат від зміни параметрів грошових потоків внаслідок втрати репутації банку. Втрата репутації банку перш за усе загрожує для нього зростанням витратності фінансування шляхом залучення та запозичення коштів (V_{p-6}).

$$V_{p-6} = i_{pp} \times \bar{K} \times \Delta I(R). \quad (3)$$

де i_{pp} – імовірність ризику втрати ділової репутації банку, \bar{K} – середня величина планового боргового (ре-)фінансування, $\Delta I(R)$ – функція величини на яку зросте ставка з урахуванням ризик-апетиту кредитора (R).

Вартість під ризиком втрати репутації можна обчислити, користуючись такою формулою, де ліва частина це втрати для залучених коштів:

$$V_{p-p} = \bar{3K} \times \left(\left(1 - \left(1 - (i_n + i_{pp}) \right)^{(M-m)/m} \right) + \prod_1^n (1 + (i_m^d + i_{pp})) \right) + V_{p-6} \quad (4)$$

де V_{p-p} – вартість під ризиком репутації, $\bar{3K}$ – середня величина залученого капіталу, i_n – імовірність неперевкладення, i_{pp} – імовірність події втрати репутації, M – період управління, m – строк розміщення вкладу, i_m^d – імовірність дострокового погашення, V_{p-6} – вартість під ризиком репутації розрахована для боргового капіталу.

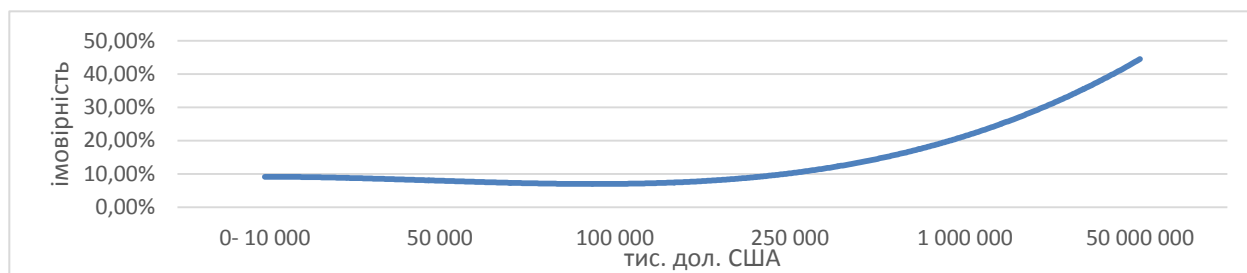


Рис. 3. Розподіл імовірностей випадків реалізації ризиків

Джерело: розробка автора

Характер розподілу, величина збитків і частота випадків не дозволяє ефективно розподіляти ризикову вартість (див. рис. 3). Ефективніше буде вартість управління цими ризиками включати при ціноутворенні банківських продуктів як складову витрат, а не як складову ризикової вартості.

Отже, ціноутворюючими ризиками в банківській діяльності є ризики, розрахункову вартість яких доцільно і можливо включати шляхом цільового розподілу при ціноутворенні. Такі ризики повинні піддаватися управлінню та (або) мати характеристики розподілу імовірностей, близькі до існуючих законів.

Використовуючи власні результати дослідження та довідкові матеріали [3], ми побудували класифікацію-характеристику ціноутворюючих ризиків для банківської діяльності (див. таблицю 1).

Класифікація-характеристика ціноутворюючих ризиків

Величина	Група ризику	Вид ризиків	Коротка характеристика
Витрати на управління	Нових видів діяльності		Ризик, пов'язаний із запровадженням нових видів діяльності, у банківській установі, або внаслідок введення нових технологій
	Ризик бізнес-події	Ризик конвертованості валют	Небезпека втрат, зумовлених змінами законодавства (збільшенням ставок податків, відміною чи зменшенням податкових пільг, зміною термінів сплати податків, зміна нормативів тощо), зниження репутації та погіршення прогностного кредитного рейтингу, втягнення країни банка-резидента у війну і т.д.
		Ризик зміни кредитного рейтингу	
		Ризик репутації	
		Податковий ризик	
		Правовий ризик	
		Ризик непередбачуваних обставин	
		Ризик законодавства	
		Ризик стихійного лиха	
		Стратегічний ризик	
		Країнний ризик	
		Ризик конкуренції	
	Трансляційний		Ризик валютних втрат від перерахування суми коштів з однієї валюти в іншу (при щорічній переоцінці валютного боргу).
	Поточних витрат банку		Ризик, пов'язаний із необґрунтованою політикою банківської установи у сфері витрат.
Ризикова вартість	Кредитний	Прямий кредитний ризик	Ризик невиконання позичальником зобов'язань щодо кредитора, чи ризик зміни планового прибутку від активної операції.
		Розрахунковий ризик	
		Ризик кредитного еквівалента	
		Ризик дострокового погашення	
		Ризик кредитного спреду	
		Ризик зміни ціни застави та волатильності ціни застави	

	Валютний	Ризик мінливості валютних курсів	Ризик валютних втрат через зміну курсу іноземної валюти щодо національної в період між укладенням угоди і фактичними розрахунками за нею при здійсненні зовнішньоторгівельних, кредитних і валютних операцій.
		Ризик конвертації прибутку	
	Інвестиційний	Ризик мінливості ціни на акції	Ризик виникнення непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов інвестиційної діяльності.
		Ризик зростання волатильності	
		Базисний ризик	
		Ризик дивідендів	
		Ризик кореляції	
	Інфляційний		Ризик, спричинений непередбачуваним зростанням втрат, внаслідок інфляційних процесів
	Ціновий	Процентний	Ризик виникнення непередбачуваних фінансових втрат від зміни цін (вартості) на окремі фінансові інструменти.
		Ризик кривої дохідності	
		Базисний ризик процентної ставки / ризик процентного спреду	
	Формування депозитної бази	Ризик ліквідності фондирування	Ризик, пов'язаний із необґрунтованою депозитною політикою банківської установи, невдалим вибором відсоткових ставок та неправильним формуванням кредитного портфеля.
		Ризик неперевкладення	
		Ризик арбітражу на строках вкладення	
	Операційний	Ризик транзакцій	Ризик, що існує завдяки технологічній недосконалості процесів надання послуг і продажу продуктів.
		Ризик операційного контролю	
		Ризик внутрішньобанківської системи	
	Ліквідності банку	Ризик відтоку капіталу	Небезпека втрат у випадку неспроможності банку покрити свої зобов'язання.
		Ризик скорочення притоку нових вкладів	
		Ризик позабалансових зобов'язань	
		Інші види ризику ліквідності	

Література:

1. Кузнецова Л. В. Процеси ціноутворення у фінансовій діяльності банку [Текст] / Кузнецова Л. В., Няньчук Н. Ю., Жердецька Л. В. // Атлант. – 2008. – 372 с.
2. FRED: Debt Securities Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://research.stlouisfed.org/fred2/release?rid=327>
3. Карта фінансових ризиків комерційного банку, розроблена компанією Pricewaterhouse Coopers. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pwc.co.uk/publications/index.jhtml>

Войтов С. В.

*аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

КРЕДИТНИЙ РИЗИК БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Кредитний ризик – це імовірність невиконання позичальником (контрагентом банку) своїх зобов'язань за кредитними операціями. Оцінка та управління кредитним ризиком необхідна для стабільного функціонування банку та для покращення якості його кредитного портфеля і фінансових результатів. Моделі оцінки кредитного ризику, що використовуються в практичній діяльності банків сьогодні, дозволяють ефективно оцінювати кредитний ризик операції у більшості випадків. Разом з тим, в періоди зміни економічної кон'юнктури існуючі моделі допускають суттєвих помилок, що впливає на діяльність як окремого банку, так і банківської системи та економіки в цілому. Необхідність врахування економічної динаміки в моделях оцінки кредитного ризику та вдосконалення методів управління кредитним ризиком з урахуванням циклічності створила наукову потребу у даному дослідженні.

Теоретичне вивчення існуючих наукових досліджень та публіцистичних матеріалів з обраної тематики (В. Вітлінського, А. Вожжова, А. Ковальова, А. Мороза, Я. Наконечного, О. Пернарівського, Л. Примостки, О. Сарапіної, О. Стефанків, О. Терещенка, В. Чемерис, С. Черних, О. Чуб, П. Чуб), а також ґрунтовний статистичний та логічний аналіз числових інформаційних матеріалів із різноманітних іноземних та українських джерел дозволили в процесі дослідження прийти до висновків, описаних нижче.

Ризики є невід'ємною частиною діяльності банків. Як посередники фінансово-кредитних відносин, банки здатні приймати на себе та трансформувати ризики, забезпечуючи вигоди як для своїх акціонерів, так і для суспільства в цілому. Прибуткова та ефективна діяльність банку вимагає побудови комплексної системи управління різними видами ризиків. Кожний окремий вид ризиків має

свою специфіку, методологію оцінки, методи управління та потребує існування відповідних інструкцій та спеціалістів визначеного профілю.

Банківські ризики за різними критеріями можна поділити на зовнішні та внутрішні, квантифіковані та неквантифіковані, фінансові та функціональні, цінові та нецінові. Кожний окремих різновид банківського ризику має свою характеристику, на основі якої має здійснюватися управління ним [1, с. 10-20]

Одним із найбільш впливових на стабільність та фінансові результати банку є кредитний ризик. У найширшому розумінні кредитний ризик являє собою невизначеність щодо повного та своєчасного виконання позичальником своїх зобов'язань згідно з умовами кредитного договору. За своєю сутністю це ризик того, що сплата позичальником процентів і основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленням від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься. Кредитний ризик є внутрішнім, квантифікованим, неціновим ризиком [1, с. 10-20].

З метою оцінки та аналізу кредитний ризик поділяють на індивідуальний та портфельний. Індивідуальний кредитний ризик характерний для окремої кредитної операції. Портфельний кредитний ризик є аналітичним показником, який відображає рівень ризикованості кредитного портфеля комерційного банку. Портфельний кредитний ризик банку не є сумою всіх індивідуальних кредитних ризиків портфеля, через існування ефекту диверсифікації або концентрації ризику. Оцінка та управління кредитним ризиком має виконуватися як на рівні окремої кредитної операції, так і всього кредитного портфеля банку [2].

Кредитний ризик має вплив на діяльність банку. Зазначений вплив реалізується з фінансової та репутаційної сторони. Зі сторони фінансів величина кредитного ризику впливає, по-перше, на вартість активів на балансі банку, а по-друге, на величину прибутків банку. Величина кредитного ризику визначає рівень обов'язкових резервів для покриття можливих втрат за кредитною операцією. В бухгалтерському обліку банків формування даного резерву відбувається на витратних рахунках, що зменшує поточний прибуток банку. З репутаційної сторони, банки, що мають розвинену та ефективну систему контролю за кредитним ризиком вважаються більш надійними, що дозволяє залучати нових клієнтів як за активними, так і за пасивними операціями. В довгостроковій перспективі ефективна система управління кредитним ризиком створює конкурентні переваги для банку.

Суттєвий вплив кредитного ризику на діяльність банку створює потребу в управлінні ним. Управління кредитним ризиком банку (кредитний ризик-менеджмент) – це система узгоджених методів вироблення кредитної стратегії, ідентифікації, оцінки, управлінського впливу, аудиту та коректування кредитних ризиків, з метою підвищення вартості власного капіталу банку та його прибутковості. Управління кредитним ризиком реалізується через побудову системи та налагодження процесу управління цим ризиком.

Процес управління кредитного ризику складається з чотирьох послідовних етапів, що постійно повторюються через визначені проміжки часу. Такими етапами є ідентифікація кредитного ризику, оцінювання кредитного ризику,

управління кредитним ризиком із застосуванням різних методів та моніторинг за кредитним ризиком [3, с. 81].

На етапі оцінювання кредитного ризику проводиться комплекс заходів для вимірювання кредитного ризику окремої операції. Точне визначення кредитного ризику важливе для банку з одного боку тому, що переоцінка кредитного ризику призводить до формування надмірних резервів і зменшення прибутків, а з іншого, недооцінка кредитного ризику призведе до необхідності його покриття в майбутньому, що викличе різке погіршення якості кредитного портфелю. Для оцінки кредитного ризику використовують чотири групи моделей: експертні, рейтингові, моделі на основі фінансових коефіцієнтів та статистичні. Не дивлячись на те, що кожна група моделей має свої переваги та недоліки, в банках можуть використовуватись навіть декілька моделей для отримання максимальної точності та простоти оцінки. В цілому моделі використовують однакову вхідну інформацію, яку інтерпретують відповідно до методології моделі [4].

Система та процес управління кредитними ризиками банку на практиці реалізується на основі використання стандартизованих науково-обґрунтованих та емпірично досліджених конкретних прийомів та процедур, які називаються методами. При управлінні кредитним ризиком банки можуть приймати або не приймати окремий кредитний ризик. У випадку прийняття банки застосовують три групи методів залежно від власної стратегії – методи зниження кредитних ризиків (лімітування, диверсифікація, аналіз та структурування, моніторинг та контроль), методи самостійного протистояння ризикам (створення резервів, компенсація за рахунок поточного прибутку), методи трансферу кредитного ризику (страхування, хеджування, продаж активів та сек'юритизація, консорціумні та паралельні позики, договори гарантії та поруки, факторингові та лізингові операції). Обрання конкретних методів залежить від стратегії та специфіки діяльності банку, а також від розвитку зовнішніх ринків та економічного середовища [1, с. 371-372].

Основною проблемою існуючих моделей оцінки та управління кредитних ризиком є проведення аналізу на основі історичних даних за кілька попередніх періодів з припущенням про подальшу подібну динаміку проаналізованих числових даних у майбутньому. Однак екстраполяція історичних даних на майбутнє може бути ефективною тільки при стійкому розвитку економіки. У випадку надмірного зростання або спаду економіки історичні дані не будуть відбивати події, що відбудуться у майбутньому. Тому кредитний ризик в існуючих теоретичних моделях оцінюється неправильно, що проявляється в моменти зміни економічної кон'юнктури;

Таким чином, оптимізація існуючих теоретичних моделей управління кредитним ризиком вимагає детального аналізу основних факторів динамічного економічного середовища, що впливають на кредитний ризик. Інтегрований вплив даних факторів на різних стадіях економічного циклу повинен бути врахований в моделях оцінки кредитного ризику. Управління кредитним

ризиком має здійснюватися з урахуванням циклічної природи економіки, що має місце в умовах невизначеності.

Література:

1. Управління банківськими ризиками: Навч. посіб. / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін.; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007 – 600 с.
2. Постанова Правління Національного банку України № 361 «Про схвалення методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» від 02.08.2004.
3. Ковалев А. П. Кредитный риск-менеджмент. Монография – К.: Сузір'я, 2007 – 406 с.
4. Базельський комітет з питань банківського нагляду – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/bcbs/>

Пенкаль Н. А.

*асистент кафедри фінансів та банківської справи
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна*

ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНИЙ РИЗИК»

Функціонування національної економічної системи характеризується невизначеністю поведінки як суб'єктів підприємництва, так і інших її елементів. Тому, якщо не враховувати невизначеність, неможливо правильно описати реальний суб'єкт господарювання, його властивості та поведінку в певних умовах, а також ефективно управляти ними.

Категорії «невизначеність» і «ризик» є невід'ємними складовими умов підприємницької діяльності і основою множини складних і важливих економічних явищ та суспільства в цілому. Проте необхідно зазначити, що проблематика ризику не нова. Вже декілька століть у людській діяльності – в підприємстві, мореплавстві, банківській діяльності тощо, оцінюються ризики, при цьому кожна епоха вносила в життєдіяльність людини нові ризики.

У різних мовах (італійській, французькій та англійській) значення слова «ризик» є близьким і, як правило, вказує на можливість несприятливої події.

Однозначне трактування сутності категорії «ризик» відсутнє, оскільки це складне явище, що має багатоаспектні, а іноді й протилежні реальні основи. Філологи визначають ризик як можливість чогось небажаного (наприклад, втрата), економісти – як можливість відхилення фактичного результату від запланованого, статистики уточнюють: ймовірність настання визначеної небажаної події [3].

З'ясуємо, як в економічній літературі вчені-дослідники розглядають поняття «ризик». Найпоширенішим у теорії ризику, але й надто суперечливим, є погляд, за яким саме ризик і є невизначеністю. Зв'язок цих понять виявився настільки тісним, що, економісти неокласичної школи (кінець ХІХ – початок ХХ ст.)

протягом тривалого часу здебільшого замість терміна «ризик» вживали термін «невизначеність» [1, с. 73].

У економічній літературі термін «ризик» з'явився одночасно з появою теорії підприємництва, першим представником і засновником якої прийнято вважати англійського економіста Ричарда Кантильйона (1680–1734), який був першим представником і засновником теорії підприємництва. Він уперше ввів у науковий обіг поняття «підприємництво», термін «підприємець», назвавши так людину, яка «купує за відомою ціною, щоб продати за невідомою» [1, с. 115] і, отже, бере на себе ризик і діє в умовах ризику.

Ідею того, що тягар ризику є суттю підприємництва, висловлював відомий німецький економіст І. Г. фон Тюнен (1783–1850). У другому томі своєї роботи «Ізольована держава» (1850) він визначив прибуток підприємця як залишковий дохід, що залишається від валового прибутку ділової операції після сплати відсотків за інвестований капітал, оплату послуг управлінців і страхового внеску. При цьому страховий внесок визначається як важко обчислюваний ризик підприємства. Таким чином, у цьому випадку дохід підприємця залежить від ризику: непередбачуваного та з ймовірністю збитків, які не можна обчислити. Отже, винагорода підприємця, як зазначає Тюнен, є доходом за взяття на себе всіх ризиків, які жодна СК не може взяти на себе через їхню непередбачуваність. Через неможливість передбачити ймовірність прибутку або збитків підприємець обов'язково стає «винахідником і дослідником на цій ниві» [2, с. 415].

Теорії підприємництва набули розвиток у працях «Трактат політичної економії» (1803) і «Повний курс практичної політичної економії» (1828) французького економіста Жана Батіста Сейя, який також демонстрував зв'язок доходу підприємця та ризику. Так, термін «підприємець» він визначив, як «особа, яка береться за свій рахунок та на свій ризик, та на свою користь виробити який-небудь продукт» [2, с. 398].

Слід зазначити, що автори популярного в світі підручника «Економіст» – Р. Кемпбелл, С. Макконнелл та С. Брю, виклавши свою узагальнену точку зору на підприємництво, також визначили, що підприємець є людиною, яка ризикує – своїм часом, репутацією, вкладеними коштами: власними, компаньйонів або акціонерів [4, с. 26].

Вже понад 100 років точиться наукова дискусія навколо трактування поняття «ризик» через невизначеність [3]. Вперше спробу висвітлити з цього погляду економічний аспект зробив американський вчений Алан Віллетт у праці «Економічна теорія ризику і страхування», виданій у 1901 р. Він виходив із концепції, що хоча термін «ризик» і вживається у різних значеннях, але все ж панує загальна думка, що він якимось чином пов'язується з питанням невизначеності. Тому свій погляд на співвідношення ризику і невизначеності А. Віллетт сформулював, виходячи з принципу загального детермінізму, тобто з того, що всі очевидні явища, зокрема й випадкового характеру, обов'язково є явищами причинно-наслідкового характеру і тому виступають як наслідки інших явищ-причин, але незнання повної групи передумов призводить до ефекту випадковості, тож у людей стан невизначеності [5, с. 16].

Класична економічна теорія, представниками якої були Дж. Міль і Н. Сеніор ототожнює економічний ризик з математичним сподіванням збитків, які можливі в процесі реалізації обраного рішення. Таке звужене тлумачення змісту категорії «ризик» критикується деякими економістами [4, с. 73-75].

В основі сучасних досліджень теорії і практики ризику лежать фундаментальні праці таких дослідників, як Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, Р. Найт, Й. Шумпетер та інші [1]. Маршалл у 30-ті роки XX ст. одним із перших розглянув проблеми виникнення економічних ризиків. Його роботи поклали початок неокласичній теорії ринку.

Прихильники цієї теорії вважають, що підприємництво, котре функціонує за умов невизначеності, у своїй діяльності повинно керуватися двома критеріями: обсягами очікуваних прибутків та обсягами їхніх можливих відхилень від середніх величин. Як писав А. Маршалл: «Коли торговець або промисловець купує щонебудь для використання у виробництві або для перепродажу, його попит ґрунтується на очікуванні прибутків, які він звідси може отримати...» [3, с. 350].

Дж. М. Кейнс ввів у науку поняття «схильність до ризику», тобто врахування чинника ризику і того, що заради очікуваного прибутку підприємець йде на тим більший ризик, чим вищий очікуваний (сподіваний) прибуток. Дж. Кейнс виділив три фундаментальні психологічні фактори, що формують рішення підприємця: психологічна схильність до споживання, психологічне сприйняття ліквідності (фактично мова йде про ринковий ризик) і психологічне очікування майбутніх доходів від капітальних активів [2, с. 157].

У праці загальноновизнаного голови Чиказької економічної школи Френка Найта «Ризик, невизначеність і прибуток» (1921) запропоновано пов'язати прибуток з таким явищем, як невизначеність.

Ризик, який можна вирахувати, за Найтом, припускає фіксований набір факторів, величина яких визначається законами розподілу, розробленими в теорії ймовірностей. Необчислювальний ризик, який Найт визначає як справжню «невизначеність», не можна виміряти, оскільки він стосується різних непередбачених, неочікуваних ситуацій, набору можливих обставин чи факторів у майбутньому. Такого роду невизначеність властива, на думку Найта, бізнесу будь-якого виду, а тому не може бути застрахована, капіталізована чи заздалегідь оплачена [4, с. 522].

Проведений нами огляд дозволяє зробити висновок про те, що класична школа робить акцент на загрозі, при якій можливо зазнати збитки, а неокласики за базу обирають досягнення цілей, коли збитки – це наслідок відхилення від обраних цілей, а одним із показників ризику може бути ймовірність цих відхилень.

Роботи Блека та Шоулза (1973), а також Мертона (1973) щодо ціноутворення опціонів ініціювали багаточисельні дослідження у сфері фінансових деривативів та оцінки ризиків, пов'язаних з ними. Одночасно зі зростанням числа наукових досліджень у школах бізнесу та економіки почали читати лекції за такими напрямками, як опціони, ф'ючерси, фінансові технології та управління ризиками [4, с. 206].

Нового аспекту в підходах до аналізу та оцінки фінансових ризиків надали праці науковців у сфері методів прогнозування курсів цінних паперів та аналізу фінансових ринків: Ф. Модільяні, Г. Марковіц, М. Міллер, В. Шарп [5]. Вони запропонували цікавий математичний апарат, що опирається на вивчення великих масивів економічних величин, які добре піддаються кількісній оцінці (дані фондових ринків щодо курсів цінних паперів).

Значним внеском у становлення сучасної теорії ризику стала книга угорських економістів Т. Бачкаї, Д. Месен і Д. Мико «Господарський ризик і методи його вимірювання» (1979), у якій вперше за багато років було зроблено спробу розглянути питання ризику у соціалістичній економіці [1, с. 27].

Проаналізувавши визначення поняття «ризик» щодо його застосування в економіці, які наведені у вітчизняній та зарубіжній літературі, ми виявили, що на фінансових ринках під ризиком переважно розуміють можливість втрат частини своїх активів, недоотримання прибутків або появи додаткових видатків у результаті проведення підприємницької діяльності, що відповідає поняттю чистої невизначеності.

На відміну від невизначеності як такої, ризик є величиною, яку можна виміряти, його кількісною мірою слугує ймовірність несприятливого результату.

У більш вузькому значенні ризик визначається як ймовірність недоотримання прибутку або зниження вартості фінансових активів, компанії в цілому тощо.

Література:

1. Блауг М. 100 Великих экономистов до Кейнса / М. Блауг. – СПб.: Экономическая школа, 2005. – 352 с.
2. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг. – К.: Основи, 2001. – 670 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3 т. – К.: Академія. – 2002. – Т. 1. – 952 с.
4. Макконелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконелл; пер. с 14-го англ. изд. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 972 с.
5. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. I: От зари цивилизации до капитализма / [сопред. редкол.: Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов]; отв. ред. Г. Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2004. – 718 с.

Пйонтко Н. Б.
аспірант
Науково-дослідного фінансового інституту
Академії фінансового управління
Міністерства фінансів України
м. Київ, Україна

РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗМІЦНЕННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Органам місцевого самоврядування для високого рівня надання суспільних послуг та своєчасного виконання повноважень необхідний достатній обсяг фінансових ресурсів. Формування дохідної бази бюджетів, в основному, залежить від рівня фіскальної децентралізації в країні та сум міжбюджетних трансфертів, що усувають фінансові дисбаланси місцевих бюджетів. Структура та розподіл доходів між бюджетними рівнями визначаються бюджетно-податковою політикою держави, що встановлює заходи, механізми та процедури акумуляції фінансових ресурсів, їх розподіл та використання.

В Україні органи місцевого самоврядування мають недостатню фінансову базу для виконання покладених завдань, характеризуються високим рівнем фінансової залежності від центральної ланки бюджетної системи та не застосовують принцип субсидіарності, за яким спостерігається максимальне можливе наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача. Зміни у бюджетно-податковій політиці, здійснені наприкінці 2014 р., свідчать про позитивні зрушення в напрямку підвищення рівня децентралізації ресурсів, проте багато питань стосовно фінансової самостійності бюджетів залишаються все ще відкритими, що робить дану проблематику особливо актуальною в умовах реформування системи місцевого самоврядування.

Так, серед основних змін, проведених у бюджетно-податковій системі, за допомогою яких зміцнюється фінансова основа місцевих бюджетів та досягається високе значення деконцентрації ресурсів, можна виокремити:

1. Закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та розширення дохідної бази бюджетів органів місцевого самоврядування.

2. Встановлення єдиних нормативів відрахувань загальнодержавних податків (податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств) до кожної ланки бюджетної системи.

3. Формування єдиного кошика доходів загального фонду та розширення його джерел:

– передача з Державного бюджету 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки; з бюджету розвитку місцевих бюджетів – єдиного податку, податку на майно, екологічного податку (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені)

та / або за тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад встановлений особливими умовами ліцензії строк);

– поява нового платежу – акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів.

4. Реформування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності та зміни в структурі податку на майно (збільшення кількості майнових податків: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортний податок та плата за землю).

5. Самостійне регулювання ставок податку на нерухомість та податку на землю, надання пільг по їх сплаті.

6. Спрощення процедури надання місцевих гарантій та спрощення механізмів отримання місцевими органами влади позик від міжнародних фінансових організацій.

7. Формування та затвердження місцевих бюджетів незалежно від термінів прийняття державного бюджету.

8. Заміна процедури балансування доходів та витрат місцевих бюджетів принципово новим механізмом фінансового вирівнювання, що функціонує за допомогою впровадження базових дотацій – для підвищення фінансових можливостей місцевих бюджетів та реверсних дотацій – для вирівнювання податкоспроможності територіальних одиниць [1; 2; 4].

Зазначені зміни є першоосновою оптимального забезпечення фінансової самостійності бюджетів та децентралізації місцевих органів самоврядування. Здійснивши аналіз дохідної частини місцевих бюджетів, визначимо ефективність та результативність проведених реформ (табл. 1).

Таблиця 1

Структура доходів місцевих бюджетів та співвідношення її складових до зведеного бюджету України за 2012 р. – I півріччя 2015 р.

Структура доходів місцевих бюджетів	2012 р.		2013 р.		2014 р.		I півріччя 2015 р.	
	Млрд грн	Частка у зведеному бюджеті, %	Млрд грн	Частка у зведеному бюджеті, %	Млрд грн	Частка у зведеному бюджеті, %	Млрд грн	Частка у зведеному бюджеті, %
Податкові надходження	85,9	23,8	91,2	25,8	87,3	23,8	43,7	18,9
	у т.ч., %		у т.ч., %		у т.ч., %		у т.ч., %	
– податок та збір на доходи фіз. осіб	71,1	89,7	70,8	89,5	71,7	83,2	55,4	54,1
– податок на прибуток п-ств	0,5	0,7	0,8	1,3	0,3	0,7	5,9	10,6

- збори та плата за спец. використання природних ресурсів	17,7	87,4	16,4	51,9	16,7	43,5	2,3	7,0
- акцизний податок	1,4	3,1	1,5	3,8	0,2	0,4	7,6	10,5
- місцеві податки і збори	6,4	100,0	8,0	100,0	9,3	100,0	26,8	100,0
- інше	2,9	1,4	2,4	1,4	1,7	0,9	2,1	0,9
Неподаткові надходження	12,6	15,6	12,1	14,2	12,3	15,3	10,9	16,7
Інше	2,3	57,5	1,9	50,0	1,5	18,8	0,9	52,9
Всього	100,8	22,6	105,2	23,8	101,1	22,2	55,5	18,6
Міжбюджетні трансферти	124,5	–	115,9	-	130,6	–	77,7	-
Всього після вирівнювання	225,3	-	221,1	–	231,7	-	133,2	-

Джерело: розроблено автором на основі даних [3]

Проаналізувавши дані таблиці бачимо, що органи місцевого самоврядування в Україні характеризуються слабкою фінансовою незалежністю (співвідношення доходів місцевого та зведеного бюджетів коливається в межах 22–23%), незначною участю у вирішенні проблем територіальних одиниць та залежністю від міжбюджетних трансфертів, які за період 2012–2014 рр. в загальній сумі доходів після вирівнювання досягали в середньому 55%.

У структурі доходів місцевих бюджетів переважають податкові надходження, а саме – податок та збір з доходів фізичних осіб, з питомою часткою в загальній сумі податкових надходжень більше 70%. Потрібно також зазначити, що у І півріччі 2015 р. у порівнянні з 2012–2014 рр. спостерігається тенденція до значного збільшення рівня таких податкових надходжень, як акцизний податок, податок на прибуток підприємств та місцевих податків і зборів, що спричинено, в основному, змінами, описаними вище, а саме – передачею з державного бюджету 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки; появою нового платежу – акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів та зміною структури місцевих податків і зборів – реформування податку на майно та відповідне збільшення кількості майнових податків.

Таким чином, реформи у бюджетно-податковій політиці позитивно вплинули на діяльність органів місцевого самоврядування, зокрема в частині встановлення вищого рівня їх фінансової спроможності, що підтверджується збільшенням сум, отриманих від сплати місцевих податків та зборів, як джерела найбільш

самостійних податкових надходжень, за I півріччя 2015 р. у порівнянні з 2014 р. в 1,4 рази.

Проте, рівень централізації ресурсів в країні залишається достатньо високим, доходи місцевих бюджетів більш ніж на половину залежать від трансфертів, власні надходження не дозволяють повною мірою забезпечити виконання необхідних повноважень.

Тому, пріоритетними завданнями для оптимізації діяльності місцевих органів влади в Україні є: наступний розвиток та реформування системи місцевого самоврядування в напрямку належного ресурсного забезпечення місцевих бюджетів для підвищення рівня фінансової децентралізації та автономності територіальних одиниць; ефективний розподіл повноважень (компетенцій) та дотримання принципу субсидіарності; формування самодостатніх громад та територіальної організації влади на місцевому рівні; прозорість та контроль їх діяльності.

Комплексне виконання зазначених змін бюджетно-податкової політики дозволить суттєво збільшити дохідну базу місцевих бюджетів, змінити саму основу організації місцевого самоврядування та в цілому підвищити соціально-економічний рівень розвитку країни.

Література:

1. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19>
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
3. Звітність про виконання бюджетів / Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
4. Щербина О. В. Бюджетний процес в Україні в контексті змін бюджетного законодавства [Електронний ресурс] / О.В. Щербина // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 4. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=840>

Полинюк Н. І.

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Прагнення до побудови в Україні ефективної системи взаємовідносин у бюджетній сфері і прийняття економічно обґрунтованих рішень спонукає до

вивчення світового досвіду в організації міжбюджетних відносин. За таких умов, дослідження включає в себе аналіз, як позитивних сторін проведення реформ, так і недосконалість елементів нових структур. Необхідно чітко зазначити, що будь-яка бюджетна система сьогодні повинна бути зорієнтована на розв'язання завдань побудови такого механізму, який б відповідав основним соціально-економічним вимогам. У різних країнах існують різноманітні адміністративні, соціальні, національні, культурні, історичні передумови, які впливають на побудову взаємовідносин різних рівнів влади у бюджетній сфері. І відповідно до них, кожна країна індивідуально вирішує питання вдосконалення бюджетної системи в процесі реалізації стратегії соціально-економічного розвитку.

Для успішного функціонування бюджетної системи країни в цілому необхідним є розвиток кожного окремого регіону, зокрема важливе формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Вітчизняній системі акумулювання доходів місцевих бюджетів притаманні низька частка власних доходів місцевих бюджетів та зростання частки міжбюджетних трансфертів. З огляду на це, актуальною є проблема недостатності фінансових ресурсів органів місцевої влади та виявлення можливих способів зростання дохідної частини місцевих бюджетів в умовах трансформаційних змін в Україні.

Реструктуризацію дохідної бази місцевих бюджетів України можливо здійснити за допомогою вивчення досвіду зарубіжних країн в формуванні доходів місцевих бюджетів та застосуванні практичних інструментів. У зарубіжних країнах поділ фіскально-економічних повноважень між центральними органами державної влади та управління й місцевим самоврядуванням є законодавчо закріплений і значною мірою зумовлює чинну структуру доходів місцевих бюджетів.

Структура доходів бюджетів місцевого самоврядування не має сталих параметрів в розрізі різних країн. Провідне місце у доходах місцевих бюджетів, більшості провідних країн світу, займають майнові податки. У Великобританії майже всі податкові надходження місцевого самоврядування формуються за рахунок податку на майно, що зазвичай не характерно для європейських країн. Суттєву роль відіграють податки на майно у фінансуванні місцевих програм і в США – понад 45% власних доходів бюджетів місцевого самоврядування або більше 70% податкових надходжень місцевих бюджетів; в Іспанії – більше 20% власних доходів або 30% податкових надходжень місцевих бюджетів; у Франції – більше 25% власних доходів або 35% податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Як свідчить практика розвинених країн, використання податків на майно при формуванні дохідної частини місцевих бюджетів має як позитивні, так і негативні риси [1]. Також значну частину податкових надходжень місцевих бюджетів європейських країн займають податки на доходи фізичних осіб, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості капіталу. У країнах Північної Європи, де найвищі показники життєвого рівня і, відповідно, високі податки, у формуванні доходів місцевих бюджетів велику роль відіграють муніципальні прибуткові податки: в Швеції в середньому за їх рахунок

формується близько 70% сукупних доходів місцевих бюджетів, у Данії – понад 40%, у Норвегії – більше ніж 35% [2]. Щодо прибутково-дохідних і місцевих податків, то вони займають важливе місце в системі фіскальних інструментів локального рівня.

У Бельгії, Данії, Німеччині, Італії, Норвегії від 70 до 90% усіх доходів місцевих бюджетів забезпечується у формі податку на прибуток підприємницьких структур і на дохід фізичних осіб. Як правило, в більшості цих країн поряд із загальнодержавними податками на прибуток підприємств існують аналогічні місцеві податки або встановлюються місцеві надбавки до цього податку. Подібна ситуація складається щодо податку на доходи фізичних осіб.

Закономірним, для країн Західної Європи, є проведення бюджетно-податкової політики, за якої відбувається поділ місцевих бюджетів на два самостійні функціональні види: місцеві поточні (адміністративні) бюджети та місцеві бюджети розвитку (інвестиційні бюджети). Утім, кожен із цих бюджетів має власні доходи. Так, доходи місцевого поточного бюджету формуються за рахунок місцевих податків і зборів, платежів, загальних субсидій, що надаються державною владою та інших доходів. Доходи бюджету розвитку формуються за рахунок банківських кредитів, муніципальних (комунальних) позик, інвестиційних субсидій, що надаються державною владою, та інших джерел.

На сьогодні, законодавство більшості зарубіжних країн забороняє використання доходів бюджетів розвитку на видатки поточних бюджетів. У складі місцевих бюджетів України також передбачене формування бюджету розвитку, проте структура його надходжень та витрат підлягає перегляду з метою посилення ролі бюджетних ресурсів для розвитку інноваційних процесів на місцях [3]. Воодночас, аналізуючи неподаткові надходження в європейських країнах, важливо відзначити, що вони включають: адміністративні штрафи, збори, доходи від підприємницької діяльності й муніципальної власності, доходи від надання платних послуг.

Варто зазначити, що за останні роки збільшилася роль такого джерела неподаткових надходжень як доходи від надання платних послуг – за водопостачання, каналізацію, прибирання сміття – місцевою владою. Так, у Норвегії переважають надходження за водопостачання, каналізацію, утримання дітей у дитячих садках. В Італії – шкільний збір, за використання державних земельних ділянок, місцеві ліцензійні збори, у Швеції – за енерго- та водопостачання, використання відходів.

У розвинених країнах бюджетні надходження у вигляді грантів (під ними розуміють надходження коштів з інших, зокрема вищих, рівнів бюджетної системи) коливаються в межах 25-50% сукупних доходів, крім Великобританії, де вони значно перевищують зазначені розміри. Збільшення грантів у доходах місцевих бюджетів є наслідком загального розповсюдження принципу субсидіарності в Європі й світі. Крім того, якщо розглядати види субсидій, які надаються центральним урядом, то перевага все більше надається незв'язаним субсидіям перед цільовими субвенціями, що, як показує досвід, не тільки не створює дефіциту коштів в бюджетах органів місцевого самоврядування, але й

сприяє розвитку їхньої ініціативи, активізує діяльність щодо задоволення потреб населення територіальних громад [2].

На наш погляд, зміни в структурі доходів локальних бюджетів повинні бути безпосередньо пов'язані з необхідністю фінансування дедалі зростаючих видаткових функцій місцевої влади, насамперед у соціальній сфері. Важливим прикладом для України є успішний розвиток в країнах Європейського Союзу соціально орієнтованої ринкової економіки, що підтверджується значною часткою бюджетних асигнувань на утримання установ і закладів освіти, охорони здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення населення.

В умовах розбудови ринкової системи господарства в Україні, провідна роль бюджетно-податкової політики полягає у оптимальному формуванні доходів місцевих бюджетів, що залежать від низки як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. Перш за все, повинно відбуватись поетапне розширення функцій і завдань місцевого самоврядування, що повинно передбачати, регіоналізацію соціально-економічних процесів та фінансової допомоги депресивним територіям в порядку перерозподілу бюджетних коштів.

Враховуючи досвід зарубіжних країн в Україні необхідно провести реструктуризацію доходів з вирішення проблеми місцевого оподаткування через розширення переліку місцевих податків в контексті реалізації місцевих програм у галузі соціального захисту й зайнятості населення, охорони довкілля, раціонального використання природних багатств, регулювання кількісних параметрів споживання підакцизних товарів, проведення регіональної економічної політики протекціонізму, що має забезпечити підвищення фіскальної ролі місцевих податків і зборів. Крім того, забезпечити фінансову стійкість, самоокупність і самофінансування інститутів комунальної власності, що надають низку житлових, комунальних, транспортних послуг, шляхом запровадження досвіду ринкових відносин у комунальному секторі розвинених країн.

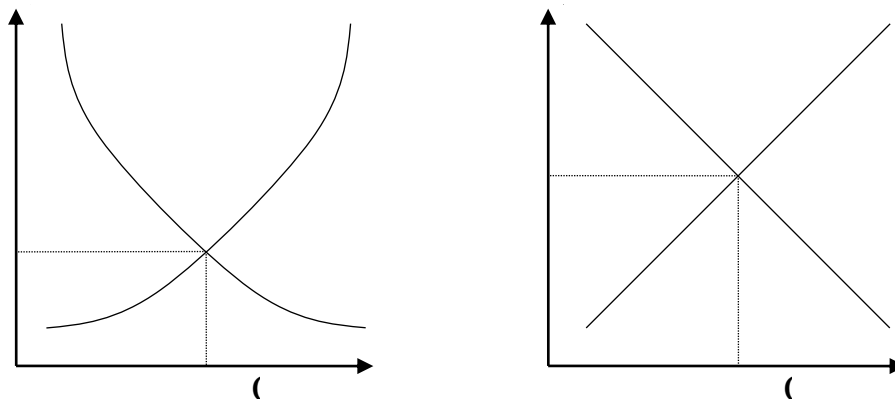
Література:

1. Большенко С. Ф. Особливості формування місцевих бюджетів в європейських країнах [Електронний ресурс] / С. Ф. Большенко, Н. І. Никифорова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2009_6/6_2009/3_Bolchenko_dr.pdf
2. Кириленко О. П. Міжбюджетні відносини: стан і проблеми удосконалення // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 64-69.
3. Музика-Стефанчук О. Місцеві бюджети в зарубіжних країнах / О. Музика-Стефанчук // Юридичний вісник України. – 2012. – № 42. – 694 с.
4. Про співробітництво територіальних громад: Закон України, від 17.06.2014 // Електронний ресурс: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>
5. Чабан Я. І. Світовий досвід фінансування соціально економічного розвитку області за рахунок податкових надходжень / Я. І. Чабан // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук. праць. – 2012. – № 18.

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ КУРСУ ВАЛЮТ У МОДЕЛІ ПЕРЕТИНУ КРИВИХ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Важливою передумовою для розвитку економіки країни є стабільність курсу валют або наявність ефективного механізму страхування валютних ризиків. Водночас, в економічній теорії такі важливі положення як процес формування валютного курсу під впливом попиту та пропозиції, описані за допомогою абстрактних та неприйнятних з математичної точки зору моделей.

Механізм формування курсу валют на валютному ринку, подається в економічній теорії на прикладі відомої економічної моделі, що описує процес курсоутворення аналогічно формуванню цін на товарному ринку, шляхом перетину кривих попиту та пропозиції. Відмінність полягає в тому, що ціною виступає валютний курс, а товаром є його базова валюта (рис. 1).



**Рис. 1. Модель формування валютного курсу пари EUR / USD
(встановлення рівноважного курсу валют) при перетині кривих попиту
та пропозиції (а), що часто подається у вигляді перетину прямих ліній (б)**
Побудовано за [1, с. 219; 2, с. 115]

Проаналізуємо зміст цієї моделі більш детально. На рис. 1 крива ринкового попиту позначається великою латинською літерою «D», і є графічним відображенням закону попиту. Попитом є запит потенційного покупця на придбання товару (відповідної валюти) за наявних у нього коштів, що призначені для цієї покупки. Згідно з законом попиту – величина попиту зменшується у міру збільшення ціни на товар. Крива ринкового попиту визначається як сумарна кривих індивідуального попиту всіх покупців ринку на даний товар. Зміни в обсязі попиту відображаються переміщенням точки по

кривій (рис. 2 (а)), а якщо на його обсяг впливають не тільки цінові фактори, то і переміщенням самої кривої попиту (рис. 2 (б)).

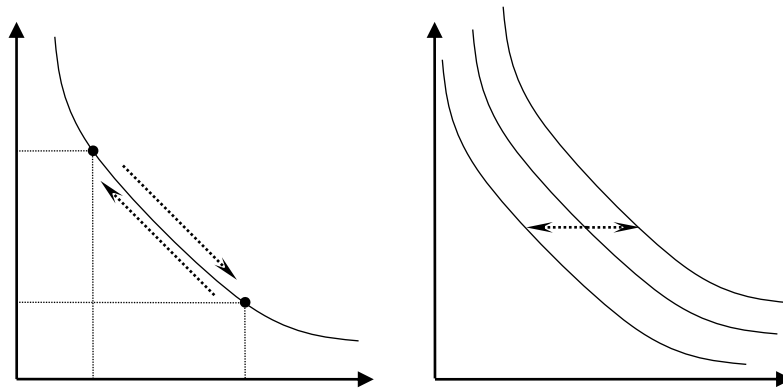


Рис. 2. Крива ринкового попиту, та способи відображення зміни рівня попиту за допомогою неї (а) та (б)

Побудовано за [3, с. 58; 4, с. 355]

Крива ринкової пропозиції позначається великою латинською літерою «S» (рис. 1), і є графічним відображенням закону пропозиції. Пропозиція – це можливість і бажання продавця (виробника) реалізовувати свої товари на ринку за певними цінами. Згідно з законом пропозиції – величина пропозиції збільшується у міру зростання ціни на товар. Крива ринкової пропозиції визначається як сумарна усіх кривих індивідуальної пропозиції на даний товар. Зміна рівня пропозиції відображається шляхом переміщення точки по кривій (рис. 3 (а)), або переміщенням самої кривої (рис. 3 (б)).

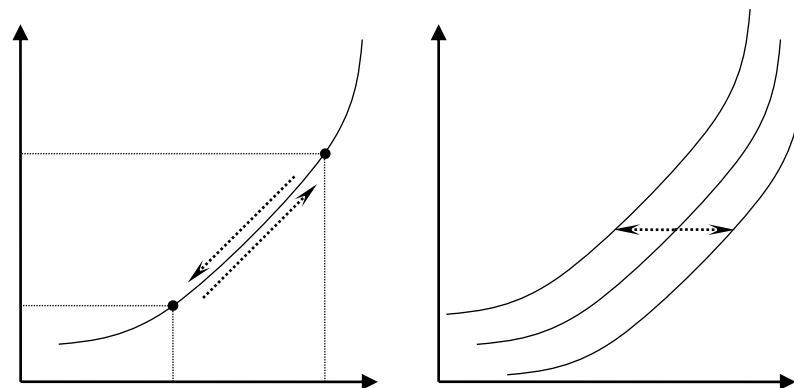


Рис. 3. Крива ринкової пропозиції, та способи відображення зміни рівня пропозиції за допомогою неї (б) та (в)

Побудовано за [3, с. 63; 4, с. 359]

Встановлення курсу валют зображується аналогічно формуванню рівноважної ціни на товар в точці перетину кривих попиту та пропозиції (рис. 1). Зміна курсу

валют, що є наслідком зміни попиту та пропозиції, подаються як переміщення точки рівноваги через переміщення їх кривих (рис. 4).

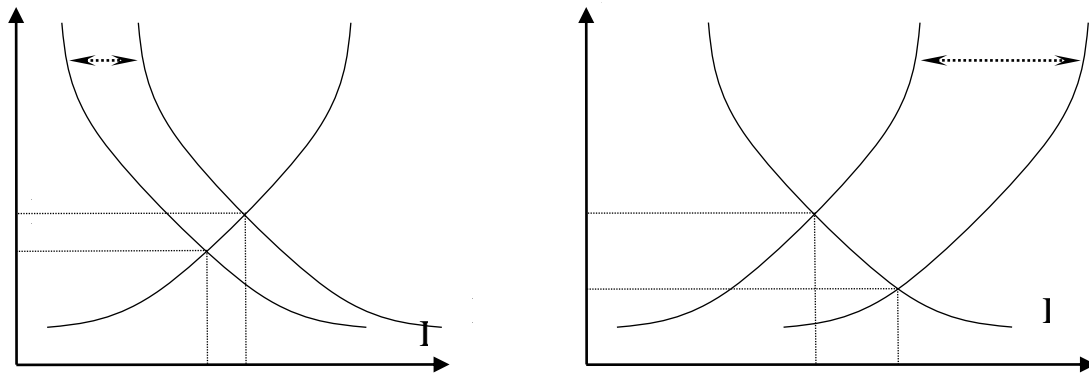


Рис. 4. Зміна курсу валют під впливом зміни попиту (а) та пропозиції (б)

Побудовано за [2, с. 115]

Якщо проаналізувати більш детально дану модель формування та зміни курсу валют, можна помітити її логічні суперечності. Економічна теорія подає попит та пропозицію як тотожні поняття з різним відношенням, що є одним і тим же, тільки характеризують різні боки угоди купівлі-продажу, оскільки бажання купити є попитом на товар і пропозицією грошей, а бажання продати є попитом на гроші і пропозицією товару, що яскраво виражено на валютному ринку де товаром та грошима виступає валюта. А закон попиту та закон пропозиції вже набувають різного змісту. Іншими словами, в законі попиту закладено принцип «монопольного становища покупця», який бажає за меншу кількість грошей отримати більшу кількість товару. А в законі пропозиції закладено принцип «добросовісного виробника», який збільшує виробництво задля задоволення зростаючого попиту. В цьому моменті і виникає суперечність, так як бажання виробника отримувати більше, а виробляти менше знехтуване.

Неприйнятність використання даної моделі, як опису процесу формування курсу валют можна зобразити геометрично, якщо представити ціну, як кількість одиниць певного товару, що пропонується в замін.

Це особливо яскраво помітно на валютному ринку, для прикладу частку 1,5 долара можна замінити на кількість в 150 центів. Замінивши вісь курсу євро $P_{\text{€}/\$}$ на кількість доларів $Q_{\$}$, а оберненого курсу $P_{\text{\$/€}}$ на кількість євро $Q_{\text{€}}$, модель кривої попиту покупців євро (рис. 5 (а)) буде такою ж, як і модель кривої попиту покупців доларів (рис. 5 (б)), тобто одним і тим же рисунком, що можна зобразити на прикладі їх симетричності до прямої «а», проведеної під кутом сорока п'яти градусів від точки перетину осей координат (рис. 5).

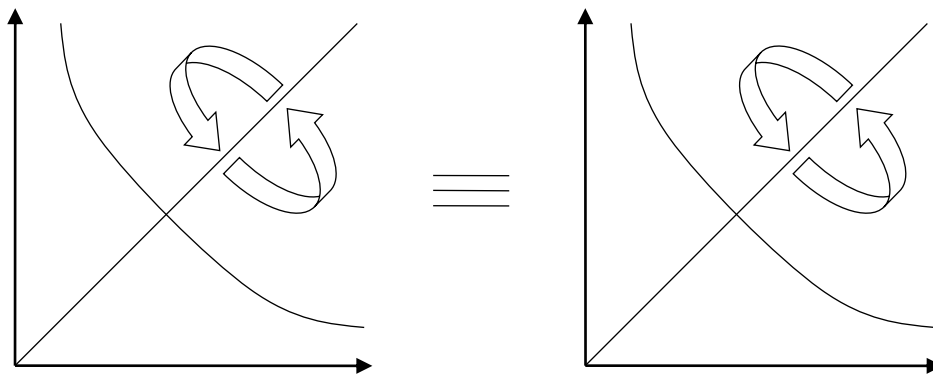


Рис. 5. Тотожність кривих попиту різних сторін угоди обміну валют
Власна розробка автора

Отже, існуюча модель формування курсу валют не відображає змісту однорідності понять попиту та пропозиції, що характеризують різні сторони угоди, а ототожнює їх. Такі логічні протиріччя моделі перетину кривих попиту та пропозиції дозволяють піддати її обґрунтованій критиці, та є підставою для створення нової моделі формування валютного курсу.

Саме такою новою моделлю є періодична кількісно-вартісна модель [5]. В ній процес формування та зміни ціни відображено через відрізок прямої рівняння обміну в прямокутній Декартовій системі координат кількостей попиту та пропозиції, з використанням масштабування її осей. Водночас, модель дозволяє відобразити даний процес у прямокутній Декартовій системі координат в просторі, з додаванням додаткової осі періодів часу, щоб сформувати графік цін. Таким чином періодична кількісно-вартісна модель дозволяє описати чіткий причинно-наслідковий зв'язок між змінами в попиті та пропозиції і ціною (валютним курсом).

Література:

1. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / [Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін.]; За ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю. В. Макогона [3-тє вид.] – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 560 с.
2. Шемет Т. С. Теорія і практика валютного курсу: Навч. посібник / За ред. О. І. Рогача. – К.: Либідь, 2006. – 360 с.
3. Кембел Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю. Аналітична економія, принципи, проблеми і політика. Частина 1. Макроекономіка – Л.: «Просвіта» – 672 с.
4. Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В. І. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка). Навч. пос. 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
5. Рибачук Ю. О. Періодична кількісно-вартісна модель // «Вісник Одеського національного університету. Економіка» Том 20 Випуск 2. 2015.

Хмарський В. Ю.
*аспірант кафедри «Фінанси і кредит»
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара
м. Дніпропетровськ, Україна*

ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В АСПЕКТІ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Існує багато класифікаційних груп фінансових стратегій у комерційному банку.

Так, Илишева Н.Н. вважає, що існує два види фінансової стратегії:

1. Загальна, котра регламентує досягнення загальних цілей банку і завдань його фінансової діяльності, а також систему фінансових стратегій окремих завдань.

2. Фінансова стратегія окремих завдань, яка розробляється для досягнення конкретних цілей та завдань та є компонентом загальної фінансової стратегії.

На думку Ковальнової А.М., є три види фінансової стратегії [5]:

1. Генеральна фінансова стратегія, яка регламентує фінансову діяльність банку та базові напрями.

2. Оперативна фінансова стратегія, що призначена для поточного управління наявними фінансовими ресурсами.

3. Фінансова стратегія досягнення окремих стратегічних завдань, яка полягає у виконанні певних фінансових операцій, що спрямовані на реалізацію більш глобальних цілей комерційного банку.

Залежно від джерел фінансової діяльності комерційного банку, що використовуються, Баранов В.В. виділяє наступні види фінансових стратегій: стратегія самофінансування; стратегія позичкового фінансування; стратегія венчурного фінансування; стратегії, спрямовані на використання нетрадиційних джерел фінансування [1].

Залежно від ступеня ризику, на який готов йти комерційний банк задля досягнення своїх цілей та завдань, фінансові стратегії, на думку Комарова А.В., поділяється на два види: агресивну й обережну [4]. Також з огляду на ризик Веснін В.Р. виділяє наступальну, захисну та наступально-захисну фінансові стратегії [2]. Данилова Т.Н. виділяє чотири види стратегій: агресивну, помірно агресивну, консервативну та розвинуту [3].

Але в аспекті маркетингової стратегії комерційного банку доцільно розглядати класифікацію фінансових стратегій в аспекті його діяльності на ринку банківських послуг, ринкової частки, конкурентоспроможності, насиченості ринку банківськими продуктами та послугами і т.д. На основі цього найбільш типовими фінансовими стратегіями є:

1. Фінансова стратегія стабілізації;
2. Фінансова стратегія зростання;
3. Фінансова стратегія виживання;

4. Фінансова стратегія ліквідації;
5. Комбінована фінансова стратегія.

Фінансова стратегія стабілізації розглядається Коробейниковим О.П., Гвішіані Д.М., та Щербко В.К. Вона використовується в умовах нестабільності, спричиненою падінням фінансово-господарських показників банку, виникненням довгострокових фінансових проблем. Фінансова стратегія стабілізації полягає в адаптації діяльності банку до умов зовнішнього середовища, усуненні загроз, зниженні ризиків його роботи, підвищенні рівня ефективності взаємодії банку з партнерами та клієнтами. Її також використовують для оптимізації циклів залучення та вкладення фінансових ресурсів, запобігання їх нестачі. Як правило, така стратегія застосовується з метою урівноваження всіх аспектів фінансової діяльності та наступного переходу до фінансової стратегії зростання.

Фінансова стратегія зростання розглядається Коробейниковим О.П., Вишневською О.В., Горемікіним В.А., та Одинцовим М.М. Дана стратегія спрямована на отримання позитивного ефекту через розширення ділової активності банку в умовах стабільного зовнішнього середовища та сегмента ринку, який динамічно розвивається, у якому працює банк. Стратегія намагається досягнути такі цілі: збільшення обігу капіталу, частки ринку, розширення меж фінансової діяльності, досягнення позитивної динаміки розвитку. Залежно від умов середовища можливе використання таких видів фінансових стратегій зростання:

1. інтегроване зростання, яке забезпечує фінансову підтримку інтеграції банку, яка пов'язана із придбанням інших банків чи фірм;
2. інтенсивне зростання – забезпечує фінансову підтримку агресивного захоплення ринку, розширення його меж за допомогою використання нових видів продукції та послуг;
3. обмежене зростання – стратегія, яка є аналогічною стратегії інтенсивного зростання, проте реалізація планів банку відбувається повільніше;
4. диверсифіковане зростання – стратегія, яка забезпечує збільшення видів фінансової діяльності, а також необхідне фінансування розширення меж збутової діяльності банку.

Фінансова стратегія виживання досліджувалась Коротковим Е.М., Гвішіані Е.М., Віссемом Х. Вона застосовується в умовах глибокої кризи в стані, що близький до банкрутства, полягає в застосуванні швидких скоординованих дій, які базуються на максимально точних розрахунках. Утілюються програми, спрямовані на перебудову систем управління, фінансово-господарської діяльності, зміну структури бізнес-портфеля, джерела фінансових ресурсів. Ключовою метою стратегії є максимально швидке виведення банку з кризи та перехід до стратегії стабілізації. Для розроблення та реалізації такої стратегії застосовують жорстку централізацію всіх видів діяльності по всіх бізнесам банку. Можливе використання таких видів фінансової стратегії виживання:

1. стратегія скорочення – полягає у відмові від частини видів діяльності з метою отримання кращих фінансових результатів на найбільш пріоритетних напрямках;

2. стратегія реструктуризації – полягає у приведенні структури фінансово-господарської діяльності банку у відповідність до умов зовнішнього середовища.

Фінансова стратегія ліквідації досліджувалася Коробейніковим О.П., Горемикіним В.А., Кузнецовим В.С. Дана стратегія є підвидом стратегії виживання, проте є досить специфічною. Вона полягає в забезпеченні максимально ефективного процесу ліквідації всього банку, повного забезпечення фінансових інтересів акціонерів і кредиторів, а також забезпечення мінімізації збитків, спричинених ліквідацією банку.

Комбінована фінансова стратегія розглядалася Горемикіним В.А. та Кузнецовим В.С. Вона забезпечує реалізацію цілей та завдань діяльності банку, який знаходяться одночасно у площині кількох вищезазначених стратегій.

Окрім перерахованих фінансових стратегій, які виходять с позиції маркетингового планування, доцільно також враховувати фінансові стратегії, які впливають із специфіки банківського бізнесу, а саме:

1. Стратегію управління пасивами та активами банку;
2. Стратегію управління власними коштами банку;
3. Стратегію управління ризиками.

Під час стратегії управління пасивами та активами банку необхідно чітко прогнозувати їх динаміку та структуру. Окрім цього важливе місце посідає також управління гепом – розривом або незбалансованістю активами і пасивами банку.

При стратегії управління власними коштами банку планується управління:

1. Статутним фондом банку;
2. Резервними і страховими фондами;
3. Фондами переоцінки основних коштів;
4. Нерозподілений прибуток минулих років;
5. Фінансовий результат поточного року.

В умовах нестабільної економіки важливе значення набуває стратегія управління фінансовими ризиками. При даній стратегії аналізуються усі можливі ризики, оцінюються їх вплив на банківську активність, вибирається метод управління цим ризиком та прогнозування ефекту від цього управління.

Література:

1. Баранов В. В. Финансовый менеджмент. Механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях: учебное пособие / В. В. Баранов. – М.: Дело, 2002.
2. Веснин В. Р. Менеджмент: учебник / В. Р. Веснин. – М.: Проспект, 2004.
3. Данилова Т. Н. Стратегия инвестирования – институциональный подход / Т. Н. Данилова // Финансы и кредит. – 2004. – № 9.
4. Комаров А. В. Стратегия исполнения обязательств предприятия по оплате товаров (работ, услуг) в условиях дефицита денежных ресурсов / А. В. Комаров // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 2. – С. 49.
5. Финансовый менеджмент: учебник; под ред. А. М. Ковалевой. – М.: Инфра-М, 2002.

ЗМІСТ І НЕДОЛІКИ ОСНОВНИХ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВАЛЮТНИХ ІНТЕРВЕНЦІЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ

Нестабільність на валютних ринках багатьох європейських країн (у т.ч. й України) спричиняє, головним чином, хаотичні стрибки курсів національних валют, у зв'язку з чим особливої актуальності набувають дослідження щодо ефективного та дієвого способу нівелювання курсових коливань. Одним з таких способів, який широко використовують монетарні влади у всьому світі, є валютні інтервенції. Виходячи з того, що механізм їх проведення вже вивчений, увагу вчених-економістів сьогодні направлено на оцінку ефективності цих інтервенцій, за результатами якої можна стверджувати, чи є валютні інтервенції дієвим методом валютного регулювання в конкретній країні, і що необхідно змінити в порядку їх здійснення для отримання необхідних результатів.

Дослідженню сутності, форм проведення, каналів впливу і видів валютних інтервенцій присвячені праці зарубіжних та українських вчених, таких як К. Басу, Н.Е. Бодрової, Ф.О. Журавки, Р. Фатума, Дж. Френкеля, О. Хампейджа і багатьох інших. Втім, висновки їх досліджень характеризуються суперечливістю та неузгодженістю, а, отже, відсутність єдиного погляду науковців на означену проблему, що призводить до викривленого розуміння економічної дійсності.

Саме тому метою нашого дослідження є вичерпне та лаконічне висвітлення змісту основних критеріїв ефективності валютних інтервенцій центрального банку, а також визначення основних недоліків цих критеріїв.

Відповідно до методології Міжнародного Валютного Фонду, єдиною метою валютних інтервенцій є зниження волатильності валютного курсу [5, с. 162]. Волатильністю називають міру коливання показника у часі. Розрізняють волатильність історичну, очікувану і очікувану історичну. Вимірюють волатильність, як правило, за допомогою обчислення стандартного відхилення або дисперсії. Волатильність валютного курсу обумовлена низкою економічних і неекономічних (у т.ч. політичних) чинників. Найбільш істотними з них сьогодні експерти називають «перекіс» попиту та пропозиції на основні резервні валюти (внаслідок неузгодженості монетарної політики центральних банків країн-емітентів цих валют), падіння світових цін на сировину (в першу чергу, на вуглеводні енергоносії) і відмова від прив'язки валютного курсу однієї валюти до іншої (наприклад, курсу швейцарського франка до євро).

Розглянемо існуючі критерії оцінки ефективності валютних інтервенцій. Автором першого з них – «напрямок» – є Дж. Френкель (США). Цей критерій свідчить, що валютні інтервенції ефективні в тому разі, якщо зміна валютного курсу національної валюти після їх проведення відповідає напрямку інтервенцій. Іншими словами, продаж національної валюти повинна супроводжуватися

падінням її курсу, а покупка – зростанням, що можна математично висловити наступним чином:

$$FXI_t > 0 \Rightarrow \Delta XR_t > 0; FXI_t < 0 \Rightarrow \Delta XR_t < 0 \quad (1)$$

де FXI_t – сальдо валютних інтервенцій (різниця між продажем і купівлею іноземної валюти) за поточний період t ;

ΔXR_t – зміна курсу національної валюти за поточний період t .

Критерій «згладжування», запропонований О. Хампейджем (США), заснований на попередньому критерії і припускає, що ефективність валютних інтервенцій визначається їх здатністю уповільнювати (згладжувати) динаміку зміни курсу національної валюти. Таким чином, ревальваційні інтервенції ефективні, коли сповільнюють падіння курсу національної валюти, а девальваційні – коли гальмують його зростання, що ілюструє така формула:

$$FXI_t > 0 \Rightarrow \Delta XR_{t+1} < \Delta XR_t; FXI_t < 0 \Rightarrow \Delta XR_{t+1} > \Delta XR_t \quad (2)$$

де ΔXR_{t+1} – зміна курсу національної валюти в наступному періоді $t+1$.

На критерії «напрямок» заснований і запропонований Р. Фатумом (ЄС) підхід, що отримав назву «розворот». Його основна теза свідчить, що ефективними є ті інтервенції, результатом яких є одночасне виконання першого критерію і нівелювання змін курсу за попередній період («розворот» тренду), що видно з наступної системи нерівностей:

$$\begin{aligned} FXI_t > 0 &\Rightarrow XR_{t+1} > XR_t \text{ и } \Delta XR_{t+1} \geq 0; \\ FXI_t < 0 &\Rightarrow XR_{t+1} < XR_t \text{ и } \Delta XR_{t+1} \leq 0 \end{aligned} \quad (3)$$

де XR_{t+1} – курс національної валюти в наступному періоді $t+1$;

XR_t – курс національної валюти в поточному періоді t .

Перераховані критерії використовуються для оцінки ефективності валютних інтервенцій центральних банків провідних країн світу, наприклад, ФРС США, Ріксбанком Швеції, Банком Канади, Банком Японії, Національним банком Австрії [2, с. 47]. Варто, однак, зауважити, що ці критерії є, на наш погляд, оцінкою швидше ефекту (як абсолютного показника), ніж ефективності інтервенцій (як показника відносного), про що красномовно свідчать умови їх виконання. Тому вимірювання ефективності валютних інтервенцій за допомогою цих критеріїв навряд чи можливо. Крім того, представлені критерії побудовані без урахування методології МВФ (про що вже йшлося вище), тому вони зосереджені на оцінці напрямку динаміки валютного курсу, у той час як волатильність є показником міри розсіювання (варіації) курсу довкола своїх середніх значень в аналізованому періоді.

Для повноти нашого дослідження необхідно також проаналізувати напрямок валютних інтервенцій НБУ і динаміку середньозваженого валютного курсу гривні до долара США на валютному ринку України (рис. 1).

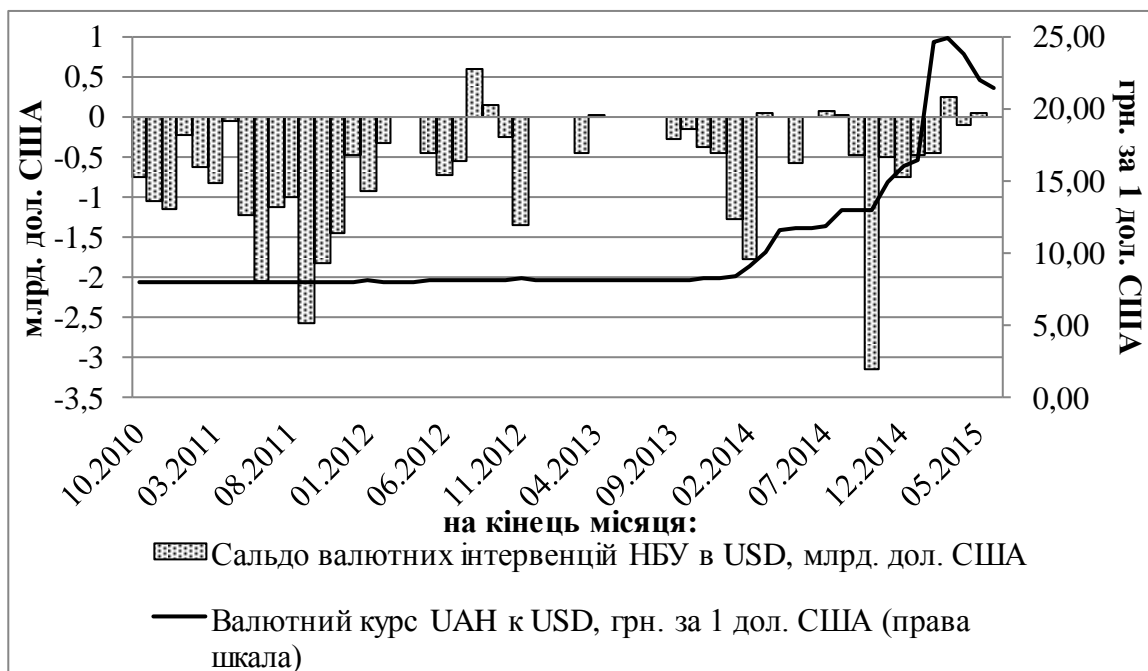


Рис. 1. Динаміка сальдо валютних інтервенцій НБУ в доларах США і середньозваженого курсу гривні до долара США на валютному ринку в IV кв. 2010 – II кв. 2015 гг.

Джерело: розраховано і побудовано автором на основі даних [3; 4]

На рис. 1 видно, що в досліджуваному періоді Національним банком України здійснювалися переважно ревальваційні інтервенції, що до листопада 2013 р. давали певний ефект і валютний курс зростав незначними і планомірними темпами. Однак з грудня 2013 р. до березня 2014 р. відбувся стрімкий стрибок курсу, у зв'язку із чим до кінця 2014 р. курс гривні до долара США (у порівнянні з його рівнем у жовтні 2010 р.) зріс удвічі, а до лютого 2015 р. – втричі: до 24,98 грн. за 1 дол. США.

Емпіричний аналіз наведених даних дозволяє відзначити низьку кореляцію між напрямком та обсягами валютних інтервенцій НБУ і курсом гривні до долара США, що навряд чи свідчить про ефективність цих інтервенцій. На наш погляд, найбільш дієвим способом підвищення ефективності інтервенцій є їх проведення за певним «графіком», у відповідності до «теорії стратегічних валютних інтервенцій» (К. Басу, А. Вародакіс), яка свідчить, що в умовах низько ліквідного валютного ринку інтервенції будуть ефективні тільки в тому випадку, якщо здійснюватимуться за заздалегідь оприлюдненим графіком, що містить відомості про приблизні обсяги й напрямок торгів [1, с. 19, с. 22].

Таким чином, проведений аналіз свідчить про низьку результативність інтервенцій НБУ в період з IV кв. 2010 по II кв. 2015 рр. Це дослідження дозволило зробити висновок про те, що критерії ефективності валютних інтервенцій, які використовуються сьогодні, здатні виміряти лише ефект від інтервенцій, а їх застосування не доцільно без урахування методології МВФ.

Література:

1. Basu K. How to Move the Exchange Rate if You Must: the Diverse Practice of Foreign Exchange Intervention by Central Banks and a Proposal for Doing It Better / K. Basu, A. Varoudakis // The World Bank Policy Research Working Paper. – 2013. – № 6460. – 25 p.
2. Бодрова Н. Е. Теоретичні аспекти управління валютними інтервенціями центральним банком [Текст] / Н. Е. Бодрова // Фінансовий простір. – 2015. – № 1(17). – С. 43-47
3. Основні тенденції валютного ринку. Статистика: Оперативні дані [Електронний ресурс]: Офіційне інтернет-представництво НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58039
4. Щоденна інформація. Статистика: Оперативні дані [Електронний ресурс]: Офіційне інтернет-представництво НБУ. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/allinfo>
5. Журавка Ф. А. Валютные интервенции НБУ как метод регулирования обменного курса гривны [Текст] / Ф. А. Журавка // Бизнес Информ. – 2007. – № 12(2). – С. 162-165.

Щеглюк М. С.

*аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

РОЗВИТОК СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

В сучасних реаліях загострення соціально-економічного розвитку в Україні, виникає суттєва необхідність звернути увагу на міжнародні аспекти роботи систем банківського нагляду. Адже ефективність проведення нагляду за банківським сектором, підтримання ліквідності банківської системи, встановлення ідентифікативних та адміністративних заходів є одним з ключових елементів розвитку будь-якої країни.

Найбільш успішні аспекти міжнародної банківської практики лежать в основі формування і розвитку вітчизняної системи банківського нагляду. В умовах євроінтеграції особливого значення набувають уніфіковані положення законодавства країн Євросоюзу з питань банківської діяльності та принципи ефективного банківського нагляду, розроблені європейськими країнами в рамках Базельського комітету з банківського нагляду.

Слід зазначити, що ще у 2007 році Україна однією з перших пройшла оцінку виконання Базельських Основних принципів ефективного банківського нагляду в рамках Програми оцінки фінансового сектору України. Згідно звіту фахівців спільної місії МВФ та Світового банку НБУ зробив значні кроки на шляху ефективного впровадження стандартів Базельського комітету з банківського нагляду та найкращої міжнародної практики. В даний час Україною повністю або переважно виконуються 25 Базельських Основних принципів: передумови для ефективного банківського нагляду; ліцензування і структура; пруденційні

норми і вимоги; методи поточного банківського нагляду; стандарти бухгалтерського обліку; заходи наглядового реагування; міжбанківська міжнародна діяльність [5].

Базельські принципи не закон і не догма. Країни самі вирішують які принципи і якою мірою вводити в національне законодавство, що регулює банківську сферу. Принципи розробляються як мінімальні вимоги до країн, органам державної влади та учасникам банківської діяльності, спрямовані на зміцнення і стабільність світової банківської системи.

Банківський нагляд може бути ефективним тільки в тому випадку, якщо він здійснюється: у відповідному макроекономічному середовищі; у режимі розумної та стійкої макроекономічної політики; при добре розвиненій інфраструктурі; за ефективною ринковою дисципліною; за наявності процедур для ефективного розв'язання проблем, що виникають, і механізму, здатного забезпечити належний рівень системного захисту (або безпеки і надійності кредитних організацій) [4].

Складність внутрішньої побудови функціонального комплексу операцій, які входять до складу механізму банківського нагляду, визначає необхідність формування єдиного підходу щодо узгодження змісту і процедур виконання даних функцій, що має забезпечити дієвість наглядової діяльності у цілому. Створення такого підходу насамперед має ґрунтуватися на упорядкуванні системи принципів, дотримання яких в процесі розбудови механізму банківського нагляду буде сприяти вирішенню зазначеного завдання [7].

Систематизація принципів банківського нагляду, запропонованих Базельським комітетом з банківського нагляду проілюстрована на рисунку 1.

Банківський нагляд постійно вдосконалюється і розвивається. Недоліків, виявлених в період світової фінансової кризи внесли суттєві концептуальні зрушення в систему банківського нагляду:

- по-перше, головним джерелом фінансової нестабільності країни виступають ризики, тому необхідно створити систему моніторингу та управління ризиками, а також перейти на ризик-орієнтований підхід в банківському надгляді;
- по-друге, необхідно підвищити рівень публічності банків і розкриття інформації про їх діяльність;
- по-третє, надмірне державне регулювання і втручання в банківський бізнес не сприяє її ефективності і стабільності в сучасних ринкових умовах, тому необхідно посилити самоорганізацію і відповідальність банків в оцінці усіляких ризиків.

Як відповідь на світову фінансово-економічну кризу в Європі були сформульовані треті правила Базельського Комітету з банківського нагляду (Базель 3), суть яких полягає в акцентуванні уваги на трьох аспектах банківської діяльності:

- 1) Посиленні вимог до якості капіталу. Значні втрати економіки та банківського сектору в період світової фінансової кризи 2008-2009 рр., а також тривала рецесія змусили європейські держави задуматися про необхідність формування «антициклічного буферу» капіталу.

Вплив принципів «Базель-3» на мікро-, мезо- та макрорівень

Рівні впливу	Аспекти банківської діяльності		
	Посилення вимог до якості капіталу	Запровадження коефіцієнта левериджу	Реформування механізмів гарантування вкладів
окремого банку	дозволить протидіяти шоківим впливам, ефективніше управляти ринковим, кредитним та операційними ризиками; зниження прибутків, перегляд моделі ведення банківського бізнесу за рахунок відмови від участі у високо-ризикованих, але прибуткових операціях, та повернення до простих схем бізнесу;	покращення системи ризик-менеджменту; контроль рівня ліквідності та якості джерел залучення коштів, запобігання прискореному росту боргового навантаження, врахування ризиків позичальників у кредитній політиці банків, зміна прибутковості операцій стимулюватиме банки до розробки нових продуктів і послуг;	стимулювання припливу депозитів, зниження ризиків раптового відпливу депозитів у разі розгортання панічних настроїв
Банківської системи	прискорення процесів капіталізації, запобігання швидкому зростанню зовнішніх запозичень банків у фазі економічного піднесення, що передуює кризі, посилення тенденцій консолідації та монополізації, послаблення конкуренції і полегшення державного контролю за банківською системою;	послаблення ризиків ліквідності, посилення конкуренції за надійні джерела фінансування; зміцнення банківської системи;	посилення конкуренції на депозитному ринку, розширення і покращання якості ресурсної бази;

Макро- еко- номічний	підвищення стійкості фінансової системи, збереження макроекономічної стабільності, згладжування економічних циклів за рахунок послаблення проциклічного впливу банківського кредитування, забезпечення сталих темпів розвитку економіки	зниження ризиків боргової кризи, упередження кризи ліквідності за одночасного звуження фінансових можливостей щодо розширеного кредитування економічного розвитку.	підвищення довіри до банківської системи та стримування панічних настроїв серед вкладників, стимулювання процесу заощаджен-ня, покращання умов для ефективної роботи механізму трансформації заощадження в інвестиції
----------------------------	---	--	---

**розроблено автором за даними: [2]*

Впровадження правил «Базеля 3» на Україну вплине опосередковано. Нині банківський сектор в країні приведений у відповідність до стандартів «Базеля 1», та частково «Базель 2», поетапне впровадження якого повинно завершитися до 2020 року. Імплементация інших стандартів в Україні є винятком. Ці вимоги реалізують переважно банки з іноземним капіталом. Очевидно, що європейські банки будуть вимагати від українських дочірніх компаній відповідності стандартам «Базеля 3», однак цей перехід буде індивідуальним і поетапним.

Основними напрямками інтеграції банківської системи України до Європейського Союзу та заходами щодо їх практичної реалізації мають стати наступні:

1. Забезпечення стабільності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи на міжнародних ринках банківських послуг: привести банківське регулювання у відповідність до вимог стандартів Базельської Угоди про капітал; підвищити рівень капіталізації банківської системи, шляхом підвищення стабільності ресурсної бази банків; поширити практику управління ризиками банківських установ; посилити корпоративну відповідальність банківських установ (відповідальність за захист прав споживачів фінансових послуг та недопущення недобросовісної конкуренції).

2. Розробка механізму попередження та зниження ризиків, що можуть бути додатково привнесені до вітчизняної банківської системи у зв'язку з розширенням євроінтеграційних процесів, та інструментів його реалізації. В першу чергу це стосується удосконалення нормативно-правового забезпечення умов і порядку допуску іноземних банків, здійснення стрес-

тестування банків, мінімізації ризиків їх діяльності. По-друге, необхідне впровадити диференційовані норми відрахувань банків до ФГВФО, удосконалити джерела його формування, для підвищення рівня захищеності коштів юридичних і фізичних осіб. Дуже важливо підвищити вимоги до якості капіталу і активів та рівня корпоративного управління у найбільших банках, які мають критичне значення для стабільності вітчизняної банківської системи. Всі ці заходи посилять переваги та унеможливлять прояви кризових явищ при інтеграції банківського сектору до європейського співтовариства.

Література:

1. Core Principles for Effective Banking Supervision. Consultative Document. (October 2006) / Basel Committee on Banking Supervision. – Bank for International Settlements, – 2006. – 7 p.
2. Core Principles for Effective Banking Supervision. Consultative Document. (March 2012) / Basel Committee on Banking Supervision. – Bank for International Settlements, – 2011. – 78 p.
3. Златіна Н. Діяльність міжнародних організацій у сфері банківського нагляду та їх вплив на правове регулювання банківського нагляду в Україні та інших країнах Європи / Н. Златіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 86. – С. 90-93.
4. Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні [Електронний ресурс] / НБУ. Зелена книга. – К., 2010. – Травень. – 28 с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
5. Макухіна Я. О. Сучасний стан і принципи банківського нагляду в Україні / Я. О. Макухіна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=63731>.
6. Міщенко В. Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору / В. Міщенко, А. Незнамова // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 4-9.
7. Сидоренко О. М. Функції, принципи, цілі та інструментарій банківського нагляду [Електронний ресурс] / О. М. Сидоренко // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://fkd.khibs.edu.ua/pdf/2012_2/13.pdf

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Грицишен Д. О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Житомирського державного технологічного університету

м. Житомир, Україна

ЗАГАЛЬНОСИСТЕМНІ ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.

Особливою складовою теоретико-методологічної конструкції бухгалтерського обліку відповідно до модифікованих завдань облікової інформації мають бути напрями трансформації принципів бухгалтерського обліку. Адже принципи бухгалтерського обліку є його першоосною, визначають його розвиток та відповідність специфіці економічних відносин. Відповідно до цього, в умовах розвитку бухгалтерського обліку як інструменту формування інформаційного простору управління економіко-екологічною безпекою промислового підприємства, що дозволить забезпечити його сталий розвиток, є необхідність розробки напрямів модифікації принципів бухгалтерського обліку.

Склад принципів є досить обмежений, що не лише ускладнює теоретичне підґрунтя бухгалтерського обліку, але й унеможлиблює розвиток його методології. Саме тому більшість науковців пропонують всі принципи групувати на напрямом їх прояву в системі бухгалтерського обліку або ж для характеристики його властивостей. Досить цікавий підхід до групування принципів бухгалтерського обліку в контексті розвитку його теорії був запропонований С. Ф. Легенчуком. Так, автор, досліджуючи бухгалтерський облік в контексті науково-дослідних програм І. Лакатоса [2], виділяє принципи в складі жорсткого ядра подвійної науково-дослідної програми бухгалтерського обліку [3, с. 205] та в складі багаторівневої структури захисного поясу [3, с. 208].

Зазначений підхід є досить особливим, адже характеризує структуру методології бухгалтерського обліку, що є важливим при розробці напрямів її удосконалення з метою формування інформаційного простору управління економіко-екологічною безпекою. Зокрема, зазначене групування принципів визначає:

- напрями їх застосування при появі нових об'єктів або трансформації існуючих, які пов'язані з еколого-економічною безпекою підприємства. Прикладом можуть бути еколого-економічні наслідки надзвичайних ситуацій, операції поводження з відходами, квоти на викиди парникових газів та ін.;

- порядок відображення видів діяльності (доходів та витрат), пов'язаних з новими видами діяльності або виробництв, наприклад: переробка або утилізація відходів, результати надзвичайних ситуацій; результати превентивних заходів або заходів з ліквідації результатів надзвичайних ситуацій;

- порядок задоволення інформаційних потреб користувачів обліку з метою задоволення їх інтересів в забезпеченні положень концепції сталого розвитку соціально-економічних систем різних рівнів.

Особливістю зазначеного групування принципів бухгалтерського обліку є те, що на основі науково-дослідних програм розвитку бухгалтерського обліку С. Ф. Легенчук [3] принципи бухгалтерського обліку, без яких система бухгалтерського обліку втрачається, тобто загально-системні умови (принципи) ідентифікації і фіксації фактів господарського життя. Даної групи принципів автор відніс: періодичність, відокремленість, універсальний (грошовий) вимірник. Зазначені принципи найкраще характеризують бухгалтерський облік як інформаційну систему, адже визначають її просторові – принцип відокремленості, часові – принцип періодичності та енергетичні – принцип єдиного грошового вимірника межі. З даного приводу повністю погоджуємося з автором, що склад та сутність даних принципів є властивими системі бухгалтерського обліку та є незмінними з розвитком бухгалтерського обліку. Зміні піддаються принципи, які визначені в складі багаторівневої структури захисного поясу [3, с. 208]. Так, відповідно до зміни завдань бухгалтерського обліку, відбувається порядок використання зазначених принципів або й навіть повна модифікація їх складу, що має безумовний вплив на методологію бухгалтерського обліку.

Саме тому розглянемо особливості зазначених принципів крізь призму теорії сталого розвитку та трансформації організаційно-методологічних положень бухгалтерського обліку для формування інформаційного простору управління економіко-екологічною безпекою промислового підприємства. Зокрема, пропонуємо їх групування у відповідності з позицією С. Ф. Легенчука: загальносистемні принципи, принципи формування фінансової звітності, принципи оцінки, принципи організації застосування елементів захисного поясу. У зв'язку з тим, що принципи бухгалтерського обліку є першоосною бухгалтерського обліку, вони також виступають інструментом регулювання його організації та методології тому є необхідність їх розгляду з позиції Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Аналіз закріплених принципів дозволить визначити напрями модифікації їх складу та застосування, що в подальшому дозволить на нормативному рівні закріпити нові організаційно-методологічні положення бухгалтерського обліку як інформаційного інструменту досягнення положень сталого розвитку підприємства.

Із зазначеного випливає, що принципи автономії, періодичності та універсального грошового вимірника є основоположними принципами бухгалтерського обліку, які є незмінними за своїм змістом, проте, можуть бути модифіковані у відповідності з появою нових завдань облікової інформації. У зв'язку зі зміною завдань бухгалтерського обліку в контексті теорії сталого розвитку відбувається модифікація зазначених принципів задля того, щоб сформувати інформаційний простір економіко-екологічної безпеки підприємства, тобто забезпечити вирішення завдань економіко-екологічного

характеру. У зв'язку з необхідністю модифікації принципів бухгалтерського обліку було запропоновано наступне:

- по-перше, змінити орієнтири принципів бухгалтерського обліку з суто фінансового напрямку – забезпечення складання фінансової звітності на багатоцільове призначення – формування бухгалтерської звітності, яка включає фінансову, податкову, статистичну, соціальну звітність та звітність сталого розвитку. Відповідно при характеристиці принципів бухгалтерського обліку необхідно замінити словосполучення фінансова звітність на бухгалтерська звітність, що є більш ширшим поняттям й, відповідно, розширює спектр використання принципів бухгалтерського обліку для забезпечення інформацією всіх користувачів;

- по-друге, визначити суспільну значимість бухгалтерського обліку через модифікацію принципів. Переорієнтація принципу періодичності бухгалтерського обліку з суто фінансової звітності на більш ширше поняття бухгалтерської звітності, яка обумовлена трансформацією запитів користувачів й необхідністю розширення спектру використання облікової інформації в системі управління економіко-екологічною безпекою, яка є складовою сталого розвитку промислового підприємства. Відповідно до цього пропонуємо наступний підхід до визначення даного принципу в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»: «Можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання бухгалтерської звітності, яка визначена потребами користувачів». Принцип автономності завжди визначав суспільне значення, адже обмежував вплив власника на господарську діяльність підприємства, яка, окрім отримання прибутку, має соціальну мету, що визначено господарським законодавством: «Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями» [1]. Таким чином, зазначений принцип визначає суспільне значення бухгалтерського обліку через обмеження впливу власника і його економічної зацікавленості та активи підприємства;

- по-третє, розширення спектру використання облікової інформації щодо управління економіко-екологічною безпекою вимагає не лише вартісної характеристики об'єкту, але і його фізичних властивостей. Це обумовлює необхідність використання різних видів вимірників (натуральні, трудові, комплексні, грошові). Таким чином, в системі бухгалтерського обліку необхідно формувати інформацію в різних видах вимірників, що дає можливість застосування інформаційно-комп'ютерних технологій. А формування вартісних аспектів об'єкту оцінювати в грошовому вимірнику, який є універсальний. Тому пропонуємо в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», визначати даний принцип не як «єдиний грошовий вимірник», а як «універсальний грошовий вимірник», а його формулювання замінити, а саме: «універсальний грошовий вимірник – вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його бухгалтерській звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці, а окремі господарські операції

(економіко-екологічного характеру) представляються в натуральних вимірниках, а узагальнюються в грошовому вимірнику».

Таким чином, нами визначено напрями модифікації порядку застосування загально-системних принципів бухгалтерського обліку в контексті теорії сталого розвитку, що, в цілому, визначають порядок трансформації системи бухгалтерського обліку в контексті формування інформаційного простору управління економіко-екологічною безпекою промислових підприємств.

Література:

1. Господарський Кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/paran14#n14>
2. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. В кн. Кун. Т. Структура научных революций: Пер. с англ. / Т. Кун; Сост. В. Ю. Кузнецов. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 608 с.
3. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське теоретичне знання: від теорії до метатеорії: монографія / С. Ф. Легенчук. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 336 с.

Лук'янець А. В.

аспірант

Університету банківської справи

м. Київ, Україна

ГЕНЕЗА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Проведені дослідження різних джерел дали змогу дійти висновку, що облік Росії мав вплив не тільки на облік України, а й на облік інших земель теперішньої України, Білорусі, Молдови, Середньої Азії та Кавказу, оскільки народи, що проживали на цих територіях, підтримували з Росією тісні торговельні та економічні зв'язки. Крім того, території деяких з цих земель поступово входили до складу Росії.

Для того щоб зробити чітку періодизацію розвитку організації бухгалтерського обліку в Україні, розглянемо як здійснювався розвиток на території Росії.

В період Середньовіччя в Росії спостерігається становлення та розвиток історичної єдності східнослов'янських народів, а форма правління – князівство – обумовило те, що облікові записи в основному були пов'язані зі збиранням даних, мита і торгівлею. Як відомо, в той час кожний громадянин віддавав все князю, приватна власність якого розглядалася як державне господарство. Матеріальна і кримінальна відповідальність комірників, які відповідали за постачання продуктів на княжий двір, обумовила організацію обліку з дотриманням суворого поділу реєстрів: для фіксації надходження і видачі грошей, проведення інвентаризації.

Таким чином, на відміну від західноєвропейських країн, де організація бухгалтерського обліку була вільною, і кожен мав право обрати зручне ведення обліку, враховуючи свої особливості ведення господарства, організація бухгалтерського обліку на території Росії була чітко визначена державою.

Зміни в обліку сталися в 988 р. після прийняття християнства в Київській Русі. Саме в церквах, організаційні структури та служителі якої були цілком запозичені й привезені з Візантії, сформувалися зародки майбутньої російської та української бухгалтерії. Як пише проф. Ф.Ф. Бутинець, облік у монастирях був організований за принципом камеральної форми: об'єктами обліку була готівка, доходи, видатки, дебіторська заборгованість; в окремих касових журналах реєструвались прибуткові та видаткові операції.

Проте в результаті татаро-монгольської навали в XIII – XIV ст. економіка, сільське господарство, ремесла на східних землях занепали. Це внесло істотні зміни і до обліку: була змінена податкова політика.

Пізніше в XIV-XV ст. коли на цих територіях почала прискореними темпами розвиватися торгівля, облік відродився у вигляді простої бухгалтерії. Купці складали касову книгу, у першій половині якої записували надходження за ознаками: дата, сума прописом і цифрами, від кого надійшли гроші, підстава платежу, а в другій – видатки за ознаками: дата, розпорядчий документ, одержувач грошей, сума, цільове призначення. Книгу вели в двох примірниках: один був у купця, другий – в особи, яка вела облік.

Як вважають вчені, комерційний облік купців, який поєднував облікову реєстрацію господарських явищ з сімейними розповідями, даними про війн та епідемій, був значно відсталим від обліку, який вели при князівському дворі, в поміщицькому і монастирському господарствах.

Виникнення нормативно-правової регламентації в Росії, як вважають вчені, відноситься до середини XVII ст., коли був створений спеціальний Приказ (міністерство) «Рахункових справ». Цей Приказ займався обліком державних доходів та витрат, а також ревізією державних установ.

У XVIII ст., в епоху Петра I, більш швидкими темпами почали діяти економічні, політичні та соціальні реформи, які торкнулися й обліку. Результатом цих реформ стало прийняття законодавчих актів, які регламентували різні сфери життя суспільства, зокрема порядок ведення облікових записів у промисловості, торгівлі, органах державного управління, кредитних установах.

Облік у першій половині XVIII ст. почав регламентуватися, насамперед на державних промислових підприємствах, в результаті чого в обліку вперше з'являється лінійний метод обліку надходження матеріалів, проводиться суцільне документування операцій та інвентаризація, складається звітність та застосовується більш досконала методика обчислення витрат. Водночас промисловий облік будувався не на системі подвійного запису, а за простою формою обліку.

В Україні наприкінці XV ст. значну роль в економічному розвитку та розвитку обліку відігравало козацтво. Особливості господарського життя Запорізької Січі,

її торгівля з Росією, Кримом та Польщею вимагали ведення відповідного обліку. Внаслідок цього об'єктами обліку у Запорізькій Січі стають майно, доходи, витрати, що записувалися у книгах. Крім того, в окремих книгах вівся облік касових операцій і матеріальних цінностей. В кінці звітного періоду складався звіт кошовому отаманові та Козацькій раді.

Після того, як в 1569 р. західна частина сучасної Україна увійшла до складу Польського королівства, відбувається зближення організації її обліку із Західною Європою. Як вважають деякі вчені, в XVI-XVIII ст. в Україні переважала італійська бухгалтерська школа, але після того, як польські королі почали запрошувати французьких вчених та спеціалістів, французькі ідеї також почали впливати на облік в Україні.

З XVII ст. в Україні об'єктами обліку стають кредитні операції, вексельні форми розрахунків, лихварство. Після Переяславської ради (1654 р.) Москва починає втручатися у фінансові та економічні справи України. Тому в обліку починає відчуватися, крім європейського впливу, російський вплив.

Українська облікова думка розвивалася під впливом німецької та російської бухгалтерських шкіл. Це було пов'язане з тим, що з кінця XVIII до початку XX сторіччя західні українські землі знаходилися під колоніальним пануванням Австро-Угорської імперії, а східні – Росії.

У 60-ті роки починається і масова механізація обліку. В.І. Ісаков був першим, хто сформував таблично-перфокарткову форму рахівництва та створив вчення про комплексну механізацію і автоматизацію обліку.

Їх впровадження стало можливим завдяки тому, що в кінці 60-х – на початку 70-х рр. почали використовуватися електронно-обчислювальні машини (ЕОМ), наслідком чого стало виникнення автоматизованих систем управління (АСУ) та автоматизованих робочих місць (АРМ) бухгалтера. В 1985 р., коли розпочалося масове ввезення до СРСР персональних комп'ютерів, з'явилася реальна можливість у створенні програмних продуктів для потреб ведення обліку на малих підприємствах та в кооперативах. Більшість програм створювались у вигляді автоматизованих робочих місць (АРМ), а першими бухгалтерськими програмами були «Фінанси без проблем», «Турбо-бухгалтер», «Парус».

Зміни, що відбулися в організації управління СРСР в період з 1986 по 1990 роки, вимагали підвищення уваги до розвитку обліку, статистики та контролю. В СРСР була створена система бухгалтерського обліку, яка суттєво відрізнялася від тих, що використовувалися в інших країнах. Вона отримала назву «радянський бухгалтерський облік».

Наступний етап розвитку бухгалтерського обліку на території колишнього Радянського Союзу розпочався з його розпадом 8 грудня 1991 р., коли 12 республік колишнього СРСР об'єдналися в Співдружність Незалежних Держав (СНД), метою створення якої були економічна та політична інтеграція.

Процес реформування системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів в країнах СНД призвів до формування в них нового нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку.

В Україні також відбувається процес реформування бухгалтерського обліку, тому вдосконалення потребують його методичні та організаційні засади, що регулюються нормативно-правовими документами.

Отже, нові умови господарювання та економічна інтеграція до світової економіки спричинили початок реформування бухгалтерського обліку в країнах СНД. В свою чергу, в Україні також триває процес трансформації національної облікової системи відповідно до вимог міжнародних стандартів, що вимагає насамперед удосконалення методичних та організаційних засад бухгалтерського обліку.

Література:

1. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
2. <http://referatu.net.ua/referats/7569/161192>

Черненко К. В.

кандидат економічних наук

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава, Україна

ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА

Інтеграція економіки України у світовий економічний простір обумовлює необхідність подальшого удосконалення організації та методики бухгалтерського обліку сільського господарства з метою створення належної інформаційної системи адекватної потребам відкритої ринкової економіки [5, с. 91].

Виокремлення біологічних активів в окрему обліково-аналітичну групу та впровадження принципово нового порядку організації їх бухгалтерського обліку обумовили необхідність внесення суттєвих змін в організацію всіх етапів облікового процесу. Це стосується удосконалення первинного, аналітичного і синтетичного обліку з урахуванням тенденцій розвитку національної системи бухгалтерського обліку та вимог управління до якості облікової інформації в сучасних умовах функціонування сільського господарства [4, с. 41].

Організація бухгалтерського обліку активів у сільськогосподарських підприємствах включає сукупність заходів щодо нагромадження, групування, систематизації та аналізу зведеної інформації про господарські операції з надходження, руху і вибуття таких активів в процесі господарської діяльності з метою прийняття обґрунтованих і вчасних управлінських рішень.

При організації обліку біологічних активів у тваринництві враховують ряд особливостей обліку, що визначаються сезонними умовами сільськогосподарського виробництва. Зокрема:

1. одержання продукції тваринництва та витрати на виробництво тривають упродовж року нерівномірно;

2. витрати узагальнюють за видами й обліковими групами тварин. собівартість продукції цієї галузі залежить від обсягу витрат на утримання тварин та їх продуктивності;

3. при веденні обліку тваринництва використовується окрема система документообігу, що розроблена для сільськогосподарської галузі;

4. у сільському господарстві виробничий цикл може тривати від кількох місяців до року, в результаті обчислення собівартості здійснюється в кінці року.

При огляді наукових джерел щодо теоретичних аспектів обліку біологічних активів вченими виділено ряд проблемних питань, що потребують обговорення у наукових працях. Зокрема, в процесі проведених досліджень Скирпан О. П. [15] і Остапчук О. В. [1, с. 123] виділяють, що в теоретичному плані нові методологічні підходи до організації обліку передбачають вирішення наступних питань:

- уточнення об'єктів обліку;
- застосування принципів оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції;
- удосконалення документування господарських операцій в сучасних організаційно-правових формах господарювання та при застосуванні комп'ютерних технологій обробки економічної інформації;
- формування доходів, витрат і визначення фінансових результатів;
- удосконалення статистичної та бухгалтерської звітності;
- звітність і реєстри синтетичного та аналітичного обліку.

Для правильної організації обліку, в першу чергу, важливо чітко визначити об'єкти обліку. Об'єктами бухгалтерського обліку поточних біологічних активів тваринництва є види тварин на вирощуванні і відгодівлі: молодняк великої рогатої худоби, свині, вівці, птиця, звірі, бджоли або однорідні групи цих біологічних активів.

Аналітичний облік за всіма субрахунками ведеться в розрізі матеріально відповідальних осіб (ферм, відділків тощо) за виробничими і віковими групами.

Синтетичний облік біологічних активів по рахунку 21 ведуть в журналі-ордері № 8 с.-г. по кредиту рахунку 21 та відомості аналітичного обліку 8.2. Записи по кредиту рахунку 21 здійснюються на підставі первинних документів. В кінці місяця кредитові обороти по рахунку 21 з журнал-ордера переносять в Головну книгу.

Біологічні активи і, зокрема, тварини, які не відповідають критеріям, установленим для довгострокових біологічних активів, підлягають обліку у складі поточних біологічних активів як запаси.

На думку Б. С. Гузар [3, с. 123], «нині організація синтетичного та аналітичного обліку поточних біологічних активів тваринництва і витрат на їх перетворення не можуть задовольнити інформаційні потреби відповідних користувачів». Для цього потрібно використовувати аналітичні рахунки, що відкриваються до синтетичних. Основою аналітичного обліку поточних

біологічних активів і витрат на їхнє перетворення є номенклатура об'єктів тварин і витрат на їх утримання. На практиці при обліку поголів'я великої рогатої худоби виділяють такі групи тварин:

- бички на випоюванні;
- телички на випоюванні;
- телички на дорощуванні;
- бички на дорощуванні;
- тварини на відгодівлі;
- телиці для ремонту стада;
- нетелі;
- корови-первістки для реалізації;
- корови-донори ембріонів.

У процесі вирощування поточних біологічних активів в стаді тварин постійно відбувається зміни. Кількість тварин збільшується як за рахунок одержання приплоду від свого маточного поголів'я, так і в результаті придбання племінного молодняка та молодняка тварин. В результаті постійного руху поточних біологічних активів тваринництва у господарстві – надходження, продаж, вибуття тощо – необхідним є оформлення первинних документів з обліку біологічних активів. Сукупність документів, що розробляються не обмежується їх використанням тільки для обґрунтування облікових записів. Вони повинні забезпечити керівників структурних підрозділів інформацією для прийняття управлінських рішень, попереднього та наступного контролю за доцільністю і законністю господарських операцій, додержанням державної дисципліни [2, с. 24].

Міністерством аграрної політики України 21 лютого 2008 року затверджено Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів. Перелік первинних і зведених документів, та основне їх призначення, з обліку поточних біологічних активів наведено у додатках. На думку О. П. Сकिрян «дані рекомендації не в повній мірі відображають всі специфічні особливості обліку, що випливають із нововведень в організацію бухгалтерського обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції, а тому вони потребують подальшого вивчення з метою їх удосконалення та застосування на аграрних підприємствах у майбутньому» [4, с. 48].

Важливим і обов'язковим є дотримання порядку оформлення всіх первинних документів з наявності та руху біологічних активів. Адже, документальне підтвердження наявності і зміни кількісно-сумового складу біологічних активів є необхідним для прийняття правильних та ефективних управлінських рішень.

Проте, з огляду на діяльність сільськогосподарських підприємств, бухгалтери у практичній роботі використовують старі форми первинних документів, що є для них більш зручнішим, ніж застосовувати нові. Звісно, що і форми реєстрів обліку використовують старого зразка. Лише фінансова, податкова та статистична звітність подається в установленому порядку.

Література:

1. Бурков В. І. Запровадження ПСБО 30 та необхідність змін облікової політики сільськогосподарських підприємств / В. І. Буркова // Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції 18.05.2007 р. Частина 2. – Тернопіль: ТНЕУ, 2007.
2. Васьков Н. В. Новий порядок організації обліку поточних біологічних активів тваринництва [Електронний ресурс] / Н. В. Васьков // Економічні науки. – 2009. – № 7. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_NiIN_2007/Economics/22313.doc.htm
3. Гаврилюк Л.В. Проблеми обліку та оцінки біологічних активів за справедливою вартістю [Ел. ресурс] // Л. В. Гаврилюк. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/47929.doc.htm
4. Гончаренко Н. Удосконалення методики визначення фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств / Н. Гончаренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – С. 39-47.
5. Гузар Б. Особливості обліку поточних біологічних активів тваринництва / Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 35-39.

Шевчук К. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

Національного університету біоресурсів і природокористування України

м. Київ, Україна

АКТУАЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Інфляційні процеси, що мають місце в економіці України протягом останніх років, спричиняють зростання розміру витрат вітчизняних підприємств, при цьому забезпечення запланованого розміру прибутку досягається переважно за рахунок збільшення цін на продукцію. За умов обмеженості ресурсів та досягнення запланованої ефективності зростають потреби у постійному зіставленні витрат і отриманих результатів.

В цілому механізм господарювання підприємства визначається ступенем керованості витратами. Процес управління витратами має на меті виявити як саме сформувалась собівартість, які чинники мали на неї позитивний, а які негативний вплив. Він повинен бути направлений на прогнозування можливої величини витрат та поточне оперативне втручання у діяльність підприємства в разі виявлення відхилень від наперед визначеного бажаного стану [4].

Управління витратами – це окрема ланка менеджменту і економіки, яка має важливе значення для функціонування та загальної ефективності економічної системи [2]. Головна мета управління витратами – побудова внутрішнього економічного процесу обліку і контролю витрат по підприємству в цілому та в розрізі його підрозділів задля виявлення реального фінансового результату роботи підприємства [4].

Основною причиною відсутності надійної системи управління витратами є розмежованість окремих функцій системи управління. Оскільки не вистачає інтегрованої обліково-аналітичної системи, яка б обслуговувала всі функції управління необхідною інформацією для управління витратами.

Значною проблемою існуючих систем управління витратами, є те, що таке управління розпочинається здебільшого вже після залучення матеріальних, трудових та фінансових та завершується в момент реалізації продукції, при цьому підприємство втрачає значні резерви щодо оптимізації витрат.

З метою формування системи управління витратами необхідно визначити елементи даної системи, які взаємодіють між собою. Звісно, управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій, які властиві управлінню будь-яким об'єктом, тобто розробку (прийняття) і реалізацію рішень та контроль їх виконання. Функції управління мають бути реалізовані через елементи управлінського процесу: прогнозування, планування, нормування, організацію, калькулювання, мотивацію і стимулювання, облік, аналіз, регулювання та контроль витрат.

Перевага управління витратами підприємства, як єдиної системи, полягає в можливості одночасного обліку зміни умов зовнішнього середовища й власних можливостей товаровиробника. Тому до елементів системи управління витратами підприємства належать також традиційні методи обліку й контролю за витрачанням ресурсів підприємства. Такий підхід дає можливість доповнити перелік елементів системи методами економіко-математичного моделювання, що дозволяють спрогнозувати можливий рівень витрат підприємства у майбутніх періодах з урахуванням динаміки умов зовнішнього середовища, та цій основі раціональніше використовувати власні ресурси [1, с. 159].

Системно-орієнтоване управління витратами підприємства розглядає процес здійснення витрат як систему і ґрунтується на неперервному дослідженні та удосконаленні елементів цієї системи, взаємозв'язків між ними і зовнішнім середовищем, механізмів перетворення вхідних ресурсів на вихідний результат. Перевага управління витратами підприємства, як єдиної системи, полягає в можливості одночасного врахування зміни умов зовнішнього середовища й власних можливостей товаровиробника. Тому до елементів системи управління витратами підприємства належать також традиційні методи обліку й контролю за витрачанням ресурсів підприємства. Такий підхід дає можливість доповнити перелік елементів системи методами економіко-математичного моделювання, що дозволяють спрогнозувати можливий рівень витрат підприємства у майбутніх періодах з урахуванням динаміки умов зовнішнього середовища, та на цій основі раціональніше використовувати власні ресурси [1].

Формування та надання оперативної і достовірної облікової інформації для управління витратами підприємства прямо залежать від злагодженої роботи всього персоналу підприємства. Саме на основі обліково-аналітичної інформації відбувається процес розробки та прийняття виважених управлінських рішень. Відсутність достовірної, повної та своєчасної обліково-аналітичної інформації про витрати підприємства може нанести непоправної шкоди його діяльності,

призвести до втрати конкурентних переваг підприємства на ринку. У зв'язку з цим важливо більше уваги приділяти координації інформаційних потоків, які характеризують стан дотримання бюджетних (планових) та нормативних показників і надають можливості оперативно реагувати на небажані тенденції. Основою управління інформаційними потоками є оптимізація документообігу на підприємстві, при цьому необхідно чітко регламентувати порядок руху інформації між структурними підрозділами підприємства.

Можна стверджувати, що системно-орієнтоване управління витратами підприємства – це цілеспрямований процес впливу на стан сукупності взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою елементів, який ґрунтується на потенціалі підприємства та орієнтується на досягнення його мети і отримання оптимального результату від здійснення витрат з врахуванням впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Метою системно-орієнтованого управління витратами підприємства є визначення напрямків діяльності підприємства, спрямованих на пошук шляхів зменшення рівня витрат задля підвищення його конкурентних переваг та забезпечення адекватності реагування на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища. Щоб отримати оптимальний результат від здійснення певних витрат необхідно враховувати не тільки їхній склад, обсяг та структуру, а й вплив чинників, які можуть змінювати поведінку витрат і зумовлювати невизначеність отримання результату [3].

В системі управління витратами підприємства доцільно виділити керівну підсистему (суб'єкт управління), керовану підсистему (об'єкт управління). Суб'єктами управління витратами виступають керівники і спеціалісти підприємства, які приймають та реалізують управлінські рішення стосовно витрат, об'єктами управління – витрати за їх видами, місцями виникнення та чинниками. Також важливо, враховуючи характер і терміни прийняття управлінських рішень в системі управління витратами підприємства необхідно виділити підсистеми стратегічного та тактичного управління.

Формування системи управління витратами на підприємствах пропонується здійснювати шляхом:

- визначення основних понять і процедур;
- побудови інформаційно-аналітичної системи;
- адаптації існуючого на підприємстві документообороту до обраної інформаційно-аналітичної системи;
- виявлення існуючих проблем у формуванні витрат на підприємстві;
- формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства;
- побудова системи контролю;
- розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації і стимулювання їх зниження.

Отже, система управління витратами має важливе значення як при прийнятті виважених управлінських рішень, так і в налагодженні механізму ефективного внутрішньогосподарського управління, планування, контролю та аналізу витрат. Застосування системи управління витратами сприяє збалансуванню виробничо-

господарської діяльності підприємства, спрямовує її на досягнення поставленої мети та поточних завдань підприємства в умовах динамічного та конкурентного ринкового середовища, тобто управління витратами вийшло за межі традиційного впливу на витрати лише в процесі виробництва.

Література:

1. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства: монографія / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
2. Давидович І. Є. Управління витратами: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
3. Партин Г. О. Сутність та особливості системно-орієнтованого управління витратами підприємства / Г. О. Партин, А. І. Ясінська // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 396-407.
4. Рижикова Н. І. Управління витратами: навчальний посібник / Н. І. Рижикова, О. В. Накісько – Харків: ХНТУСГ, 2013. – 198 с.

СЕКЦІЯ 10. СТАТИСТИКА

Маслій В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна*

СТАТИСТИЧНЕ СПОСТЕРЕЖЕННЯ В СФЕРІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

В системі реалізації основних завдань стратегії економічного та соціального розвитку України важливе місце відведено політиці залученню іноземного капіталу. Іноземний капітал у формі іноземних інвестицій може виступити потужним важелем для виходу економіки України з кризи, проведення структурних реформ, зростання найбільш важливих макро- та мікроекономічних індикаторів.

Ефективне управління процесом залучення іноземного капіталу неможливе без побудови гнучкої та прозорої статистичної системи, яка була б здатна оперативно та об'єктивно відображати основні тенденції в сфері залучення іноземного капіталу. Важливою умовою в даному випадку є якісне інформаційне забезпечення та науково обґрунтоване дослідження процесу іноземного інвестування.

Достовірну інформацію щодо процесу іноземного інвестування можна отримати на основі статистичного спостереження. Відповідно до Закону України «Про державну статистику», «... це планомірний, науково організований процес збирання даних щодо масових явищ та процесів, які відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів, шляхом їх реєстрації за спеціальною програмою, розробленою на основі статистичної методології». В результаті статистичного спостереження, яке є першою стадією статистичного дослідження, отримують статистичну інформацію, а отже від його форми, організації та проведення залежить якість статистичних висновків щодо основних тенденцій в сфері залучення іноземних інвестицій.

В практиці статистичного дослідження процесу іноземного інвестування використовують три форми статистичного спостереження: статистична звітність, реєстри та спеціально організовані спостереження.

Державне статистичне спостереження щодо іноземних інвестицій запроваджено на виконання постанови Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 17.03.2000 № 517 «Про складання платіжного балансу України» для збору даних щодо прямих інвестицій, необхідних для формування Національним банком України інформаційної бази для складання платіжного балансу та визначення міжнародної інвестиційної позиції; його

проводять за формами № 10-зез «Звіт про іноземні інвестиції в Україну» (квартальна), № 13-зез «Звіт про прямі інвестиції за кордон» (квартальна) та № 11-зез «Звіт про взаємозв'язки підприємства з прямими іноземними інвестиціями в рамках відносин прямого інвестування» (річна) [1].

Перелік респондентів, на які поширюється статистичне спостереження за формою № 10-зез «Звіт про іноземні інвестиції в Україну» (квартальна), визначається Державною службою статистики України. Форма складається із двох розділів та містить інформацію про прямі та портфельні інвестиції.

Статистичне спостереження за формою № 13-зез «Звіт про прямі інвестиції за кордон» (квартальна) подають резиденти, які здійснили прямі інвестиції за кордон та містить дані щодо: обсягу капіталу резидента за кордоном на початок і кінець звітного періоду; отриманий дохід прямого інвестора-резидента; кредити та позики, торгові кредити, інші вимоги та зобов'язання; обсяг зворотного капіталу.

Форма № 11-зез «Звіт про взаємозв'язки підприємства з прямими іноземними інвестиціями в рамках відносин прямого інвестування» (річна). В цій формі наводиться інформація про прямих іноземних інвесторів (засновників, учасників, власників) респондента – 1-й рівень відносин; інвесторів (українських, іноземних), які контролюють безпосередніх прямих іноземних інвесторів – 2-й рівень відносин власності; інвесторів (українських, іноземних), які контролюють інвесторів 2-го рівня відносин власності – 3-й рівень відносин власності; зобов'язання та вимоги респондента перед / до інвесторами (ів) 2-го, 3-го та вищих рівнів відносин власності; взаємовідносини із пов'язаними підприємствами, що розташовані за кордоном.

Форма № 12-зез «Звіт про взаємозв'язки підприємства-прямого інвестора в рамках відносин прямого інвестування» (річна) подається резидентами, які здійснили прямі інвестиції за кордон та містить інформацію про: підприємства прямого інвестування – нерезиденти 1-го рівня відносин власності; підприємства прямого інвестування – нерезиденти 2-го рівня відносин власності; підприємства прямого інвестування – нерезиденти 3-го рівня відносин власності; вимоги та зобов'язання підприємства до / перед підприємств (ами) прямого інвестування 2-го, 3-го та нижчих рівнів відносин власності.

Реєстр передбачає складання списку або переліку одиниць об'єкта із зазначенням необхідних ознак, який постійно доповнюється та оновлюється в процесі постійного відстежування. Дана організаційні форма спостереження застосовується для контролю повноти участі респондентів у статистичних спостереженнях; формування адресної частини генеральної сукупності одиниць спостереження; стратифікації частини генеральної сукупності за різними ознаками та проведення на цій основі різних видів вибіркового та інших несучільних обстежень.

Виділяють статистичні та адміністративні реєстри. Останні забезпечують первинну ідентифікацію суб'єктів господарювання, яку в подальшому використовують всі адміністративні служби, насамперед податкові та банківські.

Центральне місце серед адміністративних реєстрів належить Єдиному державному реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ).

Для державної реєстрації підприємств з іноземними інвестиціями, останні подають державному реєстратору установчі документи, які містять інформацію про назву, місцезнаходження, мету і предмет діяльності, організаційно-правову форму, засновницький договір, тощо.

З метою покращення податкового супроводу та підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності, підприємства з іноземними інвестиціями можуть бути також включені також до Реєстру великих платників податків. Вони ідентифікуються як великі платники податків, якщо: обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові квартали перевищує 500 млн.грн.; загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за останні чотири послідовні податкові квартали перевищує дванадцять мільйонів гривень [2].

Супроводження великих платників податків контролюючими органами за галузевими ознаками дає можливість глибше зрозуміти специфіку діяльності таких суб'єктів господарювання, вивчити їх виробничий процес, провести якісний аналіз фінансово-господарської діяльності. Також розроблено методики аналізу та відстеження їх фінансового стану з акцентом на факти, що були виявлені в процесі дослідження (несплата або ухилення від сплати податків) [3].

Зазначимо, якщо формування та ведення статистичної звітності та реєстрів є прерогативою державних органів, то спеціально організовані спостереження (далі – СОС) можуть проводитися різними установами та організаціями, залежно від їх зацікавленості в результатах. Одним із видів СОС є моніторинг – спостереження за спеціально розробленою програмою із змінною періодичністю, яка залежить від динаміки явища, що спостерігається. Зокрема управління зовнішньоекономічної політики департаменту економічного розвитку і торгівлі облдержадміністрацій проводять моніторинг стану державної реєстрації іноземних інвестицій. Моніторинг інвестиційного клімату України здійснюють міжнародні організації, рейтингові агентства, зокрема: Transparency International, Світовий банк, World Competitiveness Yearbook, Heritage Foundation, Всесвітній економічний форум, Інститут економічної свободи Фрейзера, Європейський банк реконструкції та розвитку, Rating and Investment Information, Standard & Poor's, Fitch Ratings та деякі інші.

Незважаючи на існування різноманітних форм статистичного спостереження за процесом іноземного інвестування, існують деякі проблеми які потребують подальшого вирішення. Зокрема є пропозиції експертів ЄС щодо форми 10-зез в частині уточнення коду 10 «Набування корпоративних прав внаслідок приватизації державної власності» та додавання інвестицій у будівництво нових об'єктів (інвестицій «грінфілд») [4]. Крім цього важливо відпрацьовувати статистичну методологію скоординованого обстеження діяльності контрольованих резидентами України іноземних компаній та проводити його на постійній основі [5]. Це дозволить розширити коло підприємств, які надаватимуть об'єктивну інформацію про їх кінцевих контролюючих власників

та аналізувати обсяги фінансових ресурсів резидентів, які інвестуються в економіку інших країн та обсяги повернення виведених з країни капіталів.

Література:

1. Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо інвестицій зовнішньоекономічної діяльності. Затверджені Наказом Державної служби статистики України № 363 від 28.11.2013.
2. Податковий кодекс України: офіц. текст: за станом на 3 лютого 2013 року / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Василькова Т. В. Податковий контроль великих платників податків в умовах реалізації державної регуляторної політики України / Т. Василькова, І. Жадан // *Економіка Крима*. – 2012. – № 1(38). – С. 66-69.
4. Твіннінг К. Розробка нових статистичних методологій і показників в окремих сферах статистики згідно зі статистичними стандартами ЄС. Звіт про роботу місії. – Україна, 2012. – 9 с.
5. Виведення капіталів з України: масштаби та напрямки запобігання – К.: НІСД, 2013. – 39 с.

СЕКЦІЯ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бандоріна Л. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідуючий кафедрою економічної інформатики
Національної металургійної академії України*

Делієв С. К.

*аспірант кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України
м. Дніпропетровськ, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧІТКО-МНОЖИННИХ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Під інтелектуальним ресурсом, який є основою інтелектуального капіталу, будемо розуміти рівень і якість утворення нематеріального капіталу людини (знання, вміння, інформація, технологічний і духовний потенціал, уява), який може бути тривало використаний для виробництва благ та їх продажу (авторські права, патенти, ліцензії тощо) і пов'язаний зі специфікою тих або інших явищ навколишнього середовища та видів діяльності людини. В основу теорії людського капіталу покладено так званий економічний підхід, що пояснює економічні процеси, виходячи з принципу раціональності поведінки індивіда, максимізації відповідної функції корисності, стабільності переваг по відношенню до основоположних об'єктів вибору (здоров'я, престиж, доходи, соціальний стан) і трактування ціни (грошової і тіньової) як відображення альтернативних витрат використання рідкісних ресурсів (наприклад, людського часу) [1, с. 262]. У нинішньому менеджменті базовим підходом в оцінці інтелектуальних ресурсів і доцільності інвестицій в інтелектуальний капітал є використання точкових ймовірностей та ймовірнісних розподілів сценаріїв можливих подій, що впливають на фінансовий результат. Головна проблема такого оцінювання полягає в тому, що події, які відбуваються на ринку інтелектуальної продукції, не мають властивості стійкої повторюваності й однорідності. Тому застосування в аналізі інтелектуальних ресурсів такого розповсюдженого інструмента, як ймовірностей, натрапляє на серйозні проблеми модельного характеру.

У зв'язку зі складністю поняття «інтелектуальний ресурс» і важливості його місця у структурі інтелектуальних активів компанії при моделюванні оцінки необхідно враховувати взаємодію елементів інтелектуального капіталу між собою і їх неоднакову роль у створенні вартості компанії. Така спроба зроблена шведським дослідником Карлом-Еріком Свейбі у моделі «Монітор

нематеріальних активів» («The intangible assets monitor»), яку схематично можна представити у вигляді матриці (рис. 1).

	Компетенція співробітників	Внутрішня структура	Зовнішня структура
Зростання та інновації	Тривалість роботи в даній професії (років) Рівень освіти Затрати на навчання та освіта співробітників Внутрішній оборот персоналу Клієнти, які підвищують компетенцію	Інвестиції в інформаційні технології Клієнти, що поліпшують структуру	Прибуток на одного клієнта Зростання числа клієнтів Клієнти, які покращують імідж компанії
Ефективність	Частка фахівців Додана вартість на одного зайнятого Додана вартість на одного спеціаліста Прибуток на одного зайнятого Прибуток на одного фахівця	Частка обслуговуючого персоналу Індекс цінності/відношення персоналу	Індекс задоволення клієнтів Продажі на одного клієнта Індекс «виграш /втрати»
Стабільність	Плинність фахівців Середня заробітна плата Середній трудовий стаж	Строк життя організації Плинність обслуговуючого персоналу Частка нових співробітників	Частка крупних клієнтів Структура клієнтів по тривалості партнерських зв'язків Частота повторюваних замовлень

Рис. 1. Матриця К.-Е. Свейбі

Нематеріальні активи (інтелектуальний капітал) Свейбі надає у вигляді трьох основних показників: компетенція співробітників, внутрішня і зовнішня структура компанії. До компетенції автор відносить здібності, накопичений досвід, освіта. До речі, до компетенції можна було б віднести і уяву співробітників, яка дозволяє моделювати ситуації та нові об'єкти, що є необхідним для підтримки творчої діяльності в компанії, створення нового і корисного. Тренування уяви дозволяє більш чітко уявляти мету і визначати план її досягнення, що підвищує успішність фахівців.

Внутрішня структура, яку визначив К.-Е. Свейбі, орієнтована на підтримку організації. Зовнішня структура орієнтована на відносини з клієнтами та

постачальниками. Кожен з трьох представлених показників оцінюється з точки зору зростання та інновацій, ефективності і стабільності.

У даній моделі звертає на себе увагу той факт, що багато показників важко інтерпретуються без додаткових роз'яснень, наприклад, «клієнти, які підвищують компетенцію», «індекс цінності / відношення персоналу». Деякі компанії, що використовують дану модель, застосовують колірний код для позначення високого, середнього та низького рівня показників, оцінка яких може бути незрозумілою інвесторам. Наприклад, як оцінити вказаний рівень освіти «Магістр з економічної кібернетики» – низький рівень, високий чи дуже високий?

Виникла проблема вплинула на підвищення інтересу до нечітко-множинних підходів [2; 3], які дозволяють генерувати безперервний спектр сценаріїв реалізації по кожному із оцінюваних параметрів моделі.

Первісним задумом цієї теорії була побудова функціональної відповідності між нечіткими лінгвістичними описами та спеціальними функціями, що виражають ступінь приналежності значень вимірюваних параметрів згаданим нечітким описам. Були введені так звані лінгвістичні ймовірності – ймовірності, задані не кількісно, а за допомогою нечітко-змістовної оцінки.

Згодом діапазон застосування теорії нечітких множин істотно розширився. Л. Заде визначив нечіткі множини як інструмент побудови теорії можливостей і тепер наукові категорії випадковості й можливості, ймовірності та очікуваності одержують теоретичне розмежування.

Наступним досягненням теорії нечітких множин з'явилося формування поняття нечітких чисел як нечітких підмножин спеціалізованого виду, що відповідають висловленням типу «значення фактору приблизно дорівнює А». З використанням такого поняття виявилось можливим прогнозувати майбутні значення параметрів, які очікувано міняються у встановленому розрахунковому діапазоні. Було визначено набір операцій над нечіткими числами, який зводився до алгебраїчних операцій зі звичайними числами при завданні певного інтервалу вірогідності (рівня приналежності).

При використанні нечітких чисел у моделях оцінки інтелектуальних ресурсів особа, що приймає рішення, повинна не формувати точкові ймовірнісні оцінки, а визначати розрахунковий коридор значень оцінюваних параметрів. Тоді очікуваний ефект буде оцінюватися експертом теж як нечітке число зі своїм ступенем нечіткості.

На стороні нечітко-множинних підходів стоїть підвищена ступінь обґрунтованості оцінки, оскільки в нечітко-множинний розрахунок попадають всі можливі сценарії, які утворюють безперервний спектр характеристик інтелектуальних ресурсів. Крім того, за нечіткими множинами залишається неповторність кількісної інтерпретації якісних характеристик, виражених у термінах природної мови.

Література:

1. Власов М. П. Моделирование экономических процессов / М. П. Власов, П. Д. Шимко. – Ростов н/Д: Феникс. – 2005. – 409 с.
2. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. Пер. с англ. – М.: Прогресс. – 1976. – 165 с.
3. Кофман А., Хил Алуха Х. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями. Пер. с испанского под ред. В. В. Краснопрошина, Н. А. Лепешинского. – Минск: Вышэйшая школа, 1992. – 223 с.

Kozak A. I.

Student

Odessa National Polytechnic University

Odessa, Ukraine

THE IMPACT OF THE SHALE GAS REVOLUTION ON THE STRUCTURE OF ENERGY RESOURCES CONSUMPTION IN THE USA

The USA is the biggest economy in the world with a developed and flexible system of energy resources consumption. The USA consumes about 21% of worldwide volume of oil and gas, still staying at the same time a net importer of carbohydrates. Large-scale development of shale gas extraction in the USA influenced cardinally on internal market of this country and has already had a kind of influence on global markets, moreover – in the sphere of reshaping of the LNG (liquefied natural gas) routes. The above-mentioned idea can be supported with statistics: shale gas rose from less than 1% of domestic gas production in the United States in 2000 to over 20% by 2010. Public attention was first drawn to the issue only in 2007 when the ‘US Potential Gas Committee’ increased its estimates of unproven US gas reserves by 45%, from 32.7 trillion cubic metres (tcm) to 47.4 tcm to allow for shale gas developments [2]. The extraction of shale gas has transformed the US energy landscape. Extraction of natural gas from shale formation has not only offset the decline of conventional gas output, but has resulted in the growth of total natural gas production. The US is estimated to possess a 100-year supply of natural gas at current consumption rates [1; 3].

Besides, the market of North America, which used to suffer from natural gas deficit, has almost become self-sufficient, which means that this market releases imported liquefied natural gas into other markets. These factors influenced greatly both on the national structure of US energy resources consumption and on the global energy resources market.

Therefore, with the aim of studying the influence of the shale gas revolution on the structure of energy resources consumption in the USA, this research adopts the following pair of null hypothesis and alternative hypothesis.

Null hypothesis: the change in the share of shale gas extraction in total share of natural gas in the USA and the change in natural gas prices do not influence the structure of US energy resources consumption.

Alternative hypothesis: the change in the share of shale gas extraction in total share of natural gas in the USA and the change in natural gas prices influence the structure of US energy resources consumption.

The formula for the testing of the hypothesis is as follows:

$$ShareNG_cons_t = \alpha + \beta_1 Share_shaleG_t + \beta_2 HH_NGprice_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

1. ShareNG_cons – share of Natural Gas Consumption (Excluding Supplemental Gaseous Fuels) in Total Fossil Fuels Consumption (Quadrillion Btu), %;

2. Share_shaleG – share of Dry shale gas production Billion Cubic Feet per year in annual Natural Gas Production (Dry) (Billion Cubic Feet), %;

3. HH_NGprice – Henry Hub Natural Gas Spot Price (Dollars per Million Btu).

4. α – absolute term, which reflects the influence of employed variables or variables, which are not included into observation; β_1, β_2 – undetermined coefficients of the model; t – time change; ε_t – standard error.

The results of the testing of the hypothesis about the influence of shale gas extraction on US natural gas consumption are presented below.

Table 1

Coefficients and statistical characteristics of the model

```
. regress ShareNG_cons share_shaleG HH_Ngprice
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	14
Model	78.556095	2	39.2780475	F(2, 11) =	117.92
Residual	3.66388003	11	.333080003	Prob > F	= 0.0000
				R-squared	= 0.9554
				Adj R-squared	= 0.9473
Total	82.219975	13	6.32461346	Root MSE	= .57713

ShareNG_cons	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
share_shaleG	.145444	.0121147	12.01	0.000	.1187797	.1721084
HH_Ngprice	-.265726	.0891157	-2.98	0.012	-.4618682	-.0695838
_cons	28.06435	.615334	45.61	0.000	26.71001	29.41869

where ShareNG_cons – share of Natural Gas Consumption (Excluding Supplemental Gaseous Fuels) in Total Fossil Fuels Consumption (Quadrillion Btu), %; Share_shaleG – share of Dry shale gas production Billion Cubic Feet per year in annual Natural Gas Production (Dry) (Billion Cubic Feet), %; HH_NGprice – Henry Hub Natural Gas Spot Price (Dollars per Million Btu).

The assessment of multicollinearity indicates its absence in the model as indicator $VIF < 10.0$ (see Table 2).

VIF coefficients for the model

. vif

Variable	VIF	1/VIF
HH_Ngprice	1.27	0.788453
share_shaleG	1.27	0.788453
Mean VIF	1.27	

The use of regression analysis makes it possible to determine cause-and-effect relations between variables, however the absence of such relations does not mean the opposite; the absence of cause-and-effect relation is just indicative of the fact, that linear relation is not observed.

In the given case, as we can see from the model's results, there is a direct positive statistically significant correlation (p-value (Sig) of t stat = 0.000) between the share of produced shale gas in total volume of natural gas and the share of consumed natural gas (as a source of primary energy) in total energy consumption.

The correlation between the share of produced shale gas and natural gas price at Henry Hub is statistically significant; this correlation is inversely proportional, that conforms to theoretical assumptions and the analysis of energy market data.

The general adaptability of the model for the analysis is confirmed F stat (=117,92; sig=0.000). The value of R Square gives us the reason to claim that the variability of the share of consumed natural gas (by 95,5%) is determined by such factors as the share of produced shale gas and natural gas price.

Thus, considering the results of econometric modeling, the following conclusion can be made: null hypothesis about the absence of influence of such factors, as: the share of shale gas extraction in total natural gas extraction in the USA and natural gas prices, can be declined.

Taking into account the results of econometric modeling of the influence of shale gas extraction on the structure of the US energy resources consumption we can make up the following conclusions:

The growth of shale gas extraction and the increase in the share of shale gas extraction in total volume of natural gas extraction in the USA led to the reduction in natural gas prices and the rise in the share of natural gas consumption in total volume of US energy resources consumption. Meanwhile, the increase in the share of shale gas extraction in total volume of natural gas in the USA and the reduction in natural gas prices are the main factors which stimulated the rise in natural gas consumption in the USA. This statement can be supported by the indicator of the coefficient of determination (the coefficient is 95%). Taking into account the fact, that natural gas is widely used by US energy companies, the reduction in gas prices had the following results: American families started paying less money for heating; steel and glass manufacturers also began to save money by reducing energy costs, while

petrochemical manufactures managed to save money by buying cheaper raw materials for producing plastic goods.

References:

1. Brooks D. (2011). The Shale Gas Revolution. [online] The New York Times. Available at: http://www.nytimes.com/2011/11/04/opinion/brooks-the-shale-gas-revolution.html?_r=0 [Accessed 1 Jul. 2015].
2. Kuhn M. and Umbach F. (2011). Strategic Perspectives of Unconventional Gas: A Game Changer with Implications for the EU's Energy Security. European Centre for Energy and Resource Security (EUCERS), Department of War Studies, King's College London.
3. O'Keefe B. (2012). Exxon's big bet on shale gas. [online] Fortune. Available at: <http://fortune.com/2012/04/16/exxons-big-bet-on-shale-gas/> [Accessed 7 Jul. 2015].

Лучаківський А. О.

аспірант

Дрогобицького державного педагогічного університету

імені Івана Франка

м. Дрогобич, Львівська область, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ЗАСОБІВ ІНТЕГРАЛЬНОГО ЧИСЛЕННЯ ПРИ ОЦІНЦІ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

На сьогодні можна виділити дві основні проблеми в оцінюванні фінансової стійкості банків: 1) по-перше, до цих пір немає чіткого визначення терміну «фінансова стійкість» стосовно до комерційних банків; 2) по-друге, серйозною проблемою в оцінюванні фінансової стійкості банків є відсутність єдиного показника, який б дав змогу охарактеризувати одночасно достатність ресурсів для нормального функціонування установи, здатність відповідати за своїми зобов'язаннями, рівень ліквідності активів, ризикованості активних та пасивних операцій та здатність протистояти потенційним внутрішнім та зовнішнім загрозам.

Мета – уточнення економічної сутності терміну «фінансова стійкість» та розроблення нового підходу і відповідного математичного інструментарію її оцінювання у вигляді єдиного показника.

Візьмемо Z-score у ролі базового показника, який оцінює рівень платоспроможності банку. Визначимо Z-Score як відношення суми дохідності активів та коефіцієнта достатності капіталу банку до стандартного відхилення дохідності капіталу:

$$Z_{score}^{it} = \frac{ROA_{it} + ROA_{it}}{SDROA_i} \quad (1)$$

Розглянемо загальний випадок n-вимірної економетричної моделі, у якій Z-score – залежна змінна, а $x_j^{it}, i = 1, \dots, n$ – пояснювальні змінні:

$$Z^{it} = a_0 + \sum_{j=1}^n a_j x_j^{it} \quad (2)$$

тут Z^{it} – Z-score і-го банку за рік t , x_j^{it} – внутрішньобанківські та макроекономічні фактори і-го банку у році t , які впливають на платоспроможність банку.

Оцінювання фінансової стійкості ми будемо проводити через врахування впливу стресових сценаріїв, які полягатимуть у погіршенні внутрішньобанківських та макроекономічних факторів x_j^{it} , на рівень платоспроможності. Дослідження стійкості банку полягатиме у реалізації стресових сценаріїв, а саме у змінні значень факторів x_j^{it} на певному інтервалі та визначенні відповідних оцінок Z-Score з допомогою інтегрального числення. Такий підхід дасть змогу врахувати усі можливі значення факторів із так званого стресового інтервалу.

Розглянемо спочатку фактори, зменшення яких призводить до погіршення фінансового стану банку. Нехай R буде множиною індексів таких факторів. Тоді для збурення відповідних змінних використовуватимемо інтервали $[X_j^{it} (1 - \Delta_j); X_j^{it}]_{j \in R}$. Тут Δ_j – параметр збурення j -го фактору, X_j^{it} – поточне значення j -го показника. Нехай P буде множиною індексів факторів, збільшення яких погіршуватиме фінансовий стан банку. У цьому випадку використаємо наступні стресові інтервали відповідних змінних: $[X_j^{it}; (1 + \Delta_j)X_j^{it}]_{j \in P}$. Тоді область збурень Ω внутрішньобанківських та макроекономічних факторів матиме вигляд:

$$\Omega = ([X_j^{it} (1 - \Delta_j); X_j^{it}]_{j \in R}, [X_j^{it}; (1 + \Delta_j)X_j^{it}]_{j \in P}), j = 1, \dots, n \quad (3)$$

Для оцінювання фінансової стійкості нами пропонується наступна міра:

$$Z_{\text{ст}}^{it} = Z_{\text{факт}}^{it} \left(\frac{\int_{\Omega} Z^{it}(x_1^{it}, x_2^{it}, \dots, x_n^{it}) dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it}}{\int_{\Omega} Z^{it}(X_1^{it}, X_2^{it}, \dots, X_n^{it}) dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it}} \right) \quad (4)$$

де $Z_{\text{факт}}^{it}$ – фактичне значення Z-score і-го банку за рік t і визначається згідно із формулою (1); X_j^{it} – фактичне значення j -го фактору і-го банку за рік t .

Врахувавши (2), співвідношення (4) набуде наступного вигляду:

$$Z_{\text{ст}}^{it} = Z_{\text{факт}}^{it} \left(\frac{\int_{x_1^H}^{x_1^B} \int_{x_2^H}^{x_2^B} \dots \int_{x_n^H}^{x_n^B} (a_0 + \sum_{j=1}^n a_j x_j^{it}) dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it}}{\int_{x_1^H}^{x_1^B} \int_{x_2^H}^{x_2^B} \dots \int_{x_n^H}^{x_n^B} (a_0 + \sum_{j=1}^n a_j X_j^{it}) dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it}} \right) \quad (5)$$

де $x_i^H = X_j^{it}(1 - \Delta_j)$; $x_i^B = X_j^{it}$ для $j \in R$, $x_j^H = X_j^{it}$; $x_j^B = X_j^{it}(1 + \Delta_j)$ для $j \in P$.

Інтеграл у чисельнику дорівнює об'єму вертикальної циліндричної фігури, побудованої на основі Ω і обмеженої зверху частиною поверхні $Z^{it} = a_0 + \sum_{j=1}^n a_j x_j^{it}$. Чисельник, який позначимо через S характеризує усі можливі стресові значення Z-Score, коли фактори змінюються у межах стресової області Ω . Знаменник ж дорівнює об'єму циліндра, в основі якого лежить Ω і висотою $(a_0 + \sum_{j=1}^n a_j X_j^{it})$. Він відповідає ідеальному стану банку, при якому значення Z-Score не зменшується при погіршенні внутрішньобанківських та макроекономічних факторів. Очевидно, що чим більшим буде відношення

$\frac{\int_{x_1^H}^{x_1^B} \int_{x_2^H}^{x_2^B} \dots \int_{x_n^H}^{x_n^B} (a_0 + \sum_{j=1}^n a_j x_j^{it}) dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it}}{\int_{x_1^H}^{x_1^B} \int_{x_2^H}^{x_2^B} \dots \int_{x_n^H}^{x_n^B} (a_0 + \sum_{j=1}^n a_j X_j^{it}) dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it}}$, тим менш чутливим буде банківська установа до усіх можливих стресових сценаріїв із області Ω .

Введемо коефіцієнт K_{it} чутливості i -го банку у році t до стресів, який залежатиме від $\Delta = (\Delta_1, \Delta_2, \dots, \Delta_n)$ – максимальних відсоткових значень погіршення внутрішньобанківських та макроекономічних показників $x^{it} = (x_1^{it}, x_2^{it}, \dots, x_n^{it})$, і самих значень відповідних змінних $X^{it} = (X_1^{it}, X_2^{it}, \dots, X_n^{it})$:

$$K_{it}(\Delta, X^{it}) = \left(1 - \frac{\int_{x_1^H}^{x_1^B} \int_{x_2^H}^{x_2^B} \dots \int_{x_n^H}^{x_n^B} (a_0 + \sum_{j=1}^n a_j x_j^{it}) dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it}}{\int_{x_1^H}^{x_1^B} \int_{x_2^H}^{x_2^B} \dots \int_{x_n^H}^{x_n^B} (a_0 + \sum_{j=1}^n a_j X_j^{it}) dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it}} \right) \quad (6)$$

Чисельник S_1 можна обчислити аналітично:

$$\begin{aligned} S_1 &= \int_{x_1^H}^{x_1^B} \int_{x_2^H}^{x_2^B} \dots \int_{x_n^H}^{x_n^B} (a_0 + \sum_{j=1}^n a_j x_j^{it}) dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it} = \\ &= a_0 \int_{x_1^H}^{x_1^B} \int_{x_2^H}^{x_2^B} \dots \int_{x_n^H}^{x_n^B} dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it} + \sum_{j=1}^n \int_{x_1^H}^{x_1^B} \int_{x_2^H}^{x_2^B} \dots \int_{x_n^H}^{x_n^B} a_j x_j^{it} dx_1^{it} dx_2^{it} \dots dx_n^{it} = \\ &= a_0 \prod_{i=1}^n (x_i^B - x_i^H) + \\ &\sum_{j=1}^n a_j \int_{x_1^H}^{x_1^B} \dots \int_{x_{i-1}^H}^{x_{i-1}^B} \int_{x_{i+1}^H}^{x_{i+1}^B} \dots \int_{x_n^H}^{x_n^B} \frac{[(x_j^B)^2 - (x_j^H)^2]}{2} dx_1^{it} \dots dx_{j-1}^{it} dx_{j+1}^{it} \dots dx_n^{it} = \\ &= a_0 \prod_{i=1}^n (x_i^B - x_i^H) + \sum_{i=1}^n \left[\frac{a_i}{2} [(x_i^B)^2 - (x_i^H)^2] \prod_{j \neq i} (x_j^B - x_j^H) \right] \end{aligned} \quad (7)$$

Знаменник S_2 в (5) теж можна отримати в аналітичному вигляді, оскільки $a_0 + \sum_{i=1}^n a_i X_i^{it}$ є константою: $S_2 = (a_0 + \sum_{j=1}^n a_j X_j^{it}) \prod_{l=1}^n \Delta_l X_l^{it}$ (8)

Для визначення Z^{it} скористаємось побудованою нами економетричною моделлю оцінювання Z-Score. Поклавши у ролі внутрішньобанківських наступні змінні: коефіцієнт відношення кредитів до депозитів ($x_1^{it} = \text{КД}_{it}$), Ліквідність ($x_2^{it} = \text{Лікв}_{it}$), процентну маржу ($x_3^{it} = \text{ПМ}_{it}$), рентабельність капіталу ($x_4^{it} = \text{ROE}_{it}$), розмір банку ($x_5^{it} = \text{Size}_{it}$), а у ролі макроекономічних: коефіцієнт відношення кредитів до депозитів по системі ($x_6^{it} = \text{КДС}_{it}$) та рівень інфляції ($x_7^{it} = \text{Infl}_{it}$) отримаємо:

$$Z^{it} = 40,1 - 1,7 \cdot \text{КД}_{it} + 22,6 \cdot \text{Лікв}_{it} + 55,94 \cdot \text{ПМ}_{it} + 7,17 \cdot \text{ROE}_{it} + 169,82 \cdot \text{Size}_{it} - 4,57 \cdot \text{КДС}_{it} - 29,35 \cdot \text{Infl}_{it} \quad (9)$$

Пояснювальні змінні моделі (9) та методику їх обчислення подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Пояснювальні змінні моделі оцінювання Z-Score

Внутрішньобанківські змінні	
Коефіцієнт відношення кредитів до депозитів (КД)	$\text{КД} = \frac{\text{Кредити, що надані}}{\text{Кошти юр. осіб} + \text{Кошти фіз. осіб}}$
Ліквідність (Лікв)	$\text{Лікв} = \frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Кошти банків} + \text{Кошти юр.} + \text{Кошти фіз. осіб}}$

Процентна маржа банку (ПМ)	$ПМ = \frac{\text{Чистий процентний дохід}}{\text{Кредити, що надані}}$
Рентабельність капіталу банків України (ROE)	$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток / збиток банку}}{\text{Усього власного капіталу}}$
Частка банку в заг. активах банківської системи (Size)	$Size = \frac{\text{активи банку}}{\text{сума активів банків України}}$
Макроекономічні змінні	
Коеф. відношення кредитів до депозитів по банківській системі (КДС)	$КДС = \frac{\text{Кредити, що надані усіма банками України}}{\text{Сума коштів юр. та фіз. осіб банків України}}$
Інфляція (Infl)	<i>Індекс споживчих цін в даному періоді по відношенню до попереднього</i>

Оскільки Z-Score згідно із (9) зменшуватиметься при зменшенні значень змінних $x_2^{it} = \text{Лікв}_{it}$, $x_3^{it} = \text{ПМ}_{it}$, $x_4^{it} = \text{ROE}_{it}$, $x_5^{it} = \text{Size}_{it}$ то $R = \{2, 3, 4, 5\}$. Аналогічно, зваживши на те, що Z-Score зменшуватиметься при збільшенні значень змінних $x_1^{it} = \text{КД}_{it}$, $x_6^{it} = \text{КДС}_{it}$, $x_7^{it} = \text{Infl}_{it}$ отримаємо, що $P = \{1, 6, 7\}$.

Запропонований у статті підхід до оцінювання фінансової стійкості банку ґрунтується інтерпретації поняття «фінансова стійкість банку», яке інтегрує в собі не лише здатність банку забезпечувати платоспроможність і ліквідність фінансової установи на належному рівні, але також й можливість стабільно виконувати свої основні функції, зберігаючи свої ключові характеристики стабільними та нечутливими до реалізації стресових сценаріїв.

Література:

1. Кишакевич Б. Ю. Інтегрально-аналітичний підхід до оцінювання фінансової стійкості банку Вісник Запорізького національного університету № 4(24), 2014. – С. 75-81.
2. Köhler Matthias. Which banks are more risky? The impact of loan growth and business model on bank risk-taking [Електронний ресурс] / Discussion Paper Deutsche Bundesbank. – № 33. – 2012. – 64 p. Режим доступу: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Discussion_Paper_1/2012/2012_12_07_dkp_33.pdf?__blob=publicationFile
3. Baselga-Pascual Laura. Factors Influencing Bank Risk in Europe: Evidence from the Financial Crisis [Електронний ресурс] / Baselga-Pascual Laura, Trujillo-Ponce, Antonio Cardone-Riportella Clara. – September 15, 2014. – 49 p. Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=2304160>
4. Головка О. Узагальнена оцінка фінансової стабільності банку: теорія і практика / О. Г. Головка, Є. А. Олефір // Вісник університету банківської справи Національного банку України. 2013. – № 3(18). – С. 153-158.

Наукове видання

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

25-26 вересня 2015 року

Частина II

*Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних
несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами,
не обов'язково відображають позицію редакції.*

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції: вул. Дворянська, 2, к. 68, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 30.09.2015 р. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 7,21.
Наклад 100 прим. Замовлення № 0915-10.

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.